

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ ДОНЕЦЬКИЙ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ
ІМЕНІ МИХАЙЛА ТУГАН-БАРАНОВСЬКОГО**



**БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ, КОНТРОЛЬ,
ОПОДАТКУВАННЯ, ФІНАНСОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ:
СУЧАСНІ ВИКЛИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ**

КОЛЕКТИВНА МОНОГРАФІЯ

Кривий Ріг ДонНУЕТ 2018

УДК

Рецензенти:

О.М. Брадул- доктор економічних наук, професор, професор кафедри обліку, оподаткування, публічного управління та адміністрування ДВНЗ “Криворізький національний університет”

Н.А. Слободянюк - доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри фінансів та банківської справи Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

А.С. Крутова - доктор економічних наук, професор, професор кафедри фінансів, аналізу та страхування Харківського державного університету харчування та торгівлі

Рекомендовано до друку Вченою радою Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського (протокол № 4 від 29 листопада 2018 р.).

Бухгалтерський облік, аналіз, контроль, оподаткування, фінансовий менеджмент: сучасні виклики та перспективи розвитку: монографія / – Кривий Ріг: Вид. , 2018. –173 с.

ISBN

У монографії представлено всебічне дослідження сучасного стану та перспектив розвитку обліку, аналізу, контролю і оподаткування в умовах поглиблення євро інтеграційних процесів. Результати досліджень з питань теорії, методики та практики обліку, контролю, аналізу, оподаткування та фінансового менеджменту підприємств мають вагомий практичний цінність. Призначено для науковців, викладачів, аспірантів, студентів економічних спеціальностей закладів вищої освіти, фахівців-практиків, представників органів державної влади.

Матеріали колективної монографії подано в авторській редакції та друкуються мовою оригіналу. За додержання норм авторського права, достовірність наведених фактичних даних, посилань на джерела, імена та назви несе відповідальність автор матеріалів.

При повному або частковому відтворенні матеріалів даної монографії посилання на видання обов'язкове.

Представлені у виданні наукові доробки та висловлені думки належать авторам.

ЗМІСТ

РОЗВИТОК ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА ПУБЛІЧНОЇ ЗВІТНОСТІ: ВИКЛИКИ СУЧАСНОСТІ

Ю.В. Штик, Д.Є. Євдокімова Економічна сутність та оцінка облікової категорії «екосистемні послуги»

4

УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК ЯК ІНФОРМАЦІЙНА ПІДТРИМКА МЕНЕДЖМЕНТУ БІЗНЕС СТРУКТУР

Т.Ю. Бондаренко, А.В. Максимова Загальновиробничі витрати: визнання, класифікація та формування облікової інформації

20

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

А.М. Лисенко Важливі аспекти аналізу ефективності використання персоналу та коштів на заробітну плату на підприємствах промисловості

35

Т. Ю. Чайка Розрахунок рентабельності на основі фінансової і статистичної звітності та порівняння індикаторів прибутковості підприємств Польщі України

50

Л.Я. Шевченко Організаційні аспекти проведення аналізу ресурсного потенціалу корпорації

69

В.С. Шелест Місце патентного аналізу в господарській діяльності інноваційно-орієнтованих підприємств

80

СУЧАСНІ ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ В ОБЛІКУ, АУДИТІ, ОПОДАТКУВАННІ

Т.В. Кожухова, О.М. Кондратюк Теоретичні аспекти та обліково-аналітичне забезпечення управління розрахунками з постачальниками підприємства

100

Н.С. Шалімова, О. С. Роєва Проблемні аспекти використання інвентаризації як аудиторської процедури та джерела аудиторських доказів в процесі виконання завдань з аудиту фінансової звітності

120

М.Т. Шендригоренко Грошові кошти у касі як об'єкт обліку та аудиту: актуальні питання та напрями їх вирішення

138

ФІНАНСОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Л.О. Примостка, О.О. Примостка Ризик-орієнтоване управління банком - нові вимоги до системи ризик-менеджменту

156

РОЗВИТОК ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА ПУБЛІЧНОЇ ЗВІТНОСТІ: ВИКЛИКИ СУЧАСНОСТІ

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА ОЦІНКА ОБЛІКОВОЇ КАТЕГОРІЇ «ЕКОСИСТЕМНІ ПОСЛУГИ»

Ю.В. ШТИК

кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку та аудиту
Донецького національного університету економіки і торгівлі імені
Михайла Туган-Барановського

Д.Є. ЄВДОКІМОВА

студентка 4 курсу
Донецького національного університету економіки і торгівлі імені
Михайла Туган-Барановського

Загальновідомо, що існує, як правило, взаємний зв'язок ефективності суспільного відтворення з проблемами охорони навколишнього середовища. Він впливає на формування стандартів якості життя населення, становлення його рівнів. «Особливої уваги в економічній літературі заслуговують оптимістичний та песимістичний сценарії взаємовпливу соціально-економічних змін та економічного зростання (моделі Т. Кана, Д. Медоуза)» [1].

Міжнародними організаціями були здійснені прогнози, які оцінюють вагомий вплив факторів на економічне зростання. Зокрема, Радою з Навколишнього середовища (Велика Британія) були також розроблені сценарії взаємовпливу майбутнього екосистем та добробуту націй – «глобальна оркестровка», «силовий лад», «адаптивна мозаїка», «техносад» тощо. Останні ґрунтуються на

факторах невизначеності змін в екосистемних послугах та низці соціально-економічних показників.

На сьогоднішній день стрімкий розвиток екосистемних послуг, як одного з інноваційних напрямків фінансування представляє собою складну, багатофункціональну та унікальну структуру, яка поєднує в собі не лише економічні, екологічні, соціальні інтереси, засновані на певній необхідності збалансованого розвитку всіх рівнів природоохоронних процесів.

За декілька останніх десятиріч половина всіх екосистемних послуг у світі, включаючи й ті 70%, які регулюють рівень культурних послуг, майже знищено за результатами антропогенного впливу на світове навколишнє природне середовище. На сьогодні, «подальша їх деградація зумовлена швидкими темпами зростання щодо народонаселення планети, збільшенням економічних потреб, яке призводить до дуже важливих змін у землекористуванні та впливає на навколишнє природне середовище» [2, с. 202].

Деградація природних екосистем, дуже низький рівень ефективності процесів управління природо-господарюванням і охороною навколишнім середовищем в Україні, а також у світі в цілому, певною мірою обумовлюють важливість розвитку економіки екосистемних послуг, яка має ґрунтуватися на удосконаленні основних напрямів екосистемного управління.

Метою роботи є формування погляду на економічну сутність екосистемних послуг та аналіз підходів до їх оцінки.

Проблематику природного капіталу у своїх працях досліджували зарубіжні вчені: R. Costanza, E. DalyHerman, T. Gylfason, A. Holland, P.Ekins, M. Robert; а також вітчизняні вчені: Н. В. Дегтярь, Є.В. Мішенін, Н.І. Дучинська, А.О. Осаул. Невирішеними питаннями на сьогодні залишаються: сутність екосистемних послуг, їх місце у національному багатстві, класифікація екосистемних послуг, система рахунків для обліку екосистемних послуг і природного капіталу та відображення інформації про них у звітності підприємств.

Дефініція «екосистемні послуги», як економічна категорія, є важливим елементом комплексної системи управління та показує взаємозв'язки між функціонуванням всіх природних екосистем, діяльністю суб'єктів підприємництва та суспільним добробутом. Поняття «екосистемні послуги» (ecosystem services) вперше вжив британський учений E.F. Schumacher у праці «Small is Beautiful: Economics as if People Mattered» (1973). Досліджуючи глибоку взаємозалежність людини і довкілля, він вводить термін «екосистемні (або екологічні, або довкільні, або природні) послуги» [3].

У наукових працях Дж. Фарлей, Р. Констанци, а також М. Лук'янчикова, І. Потравного екосистемні послуги визнано як економічну категорію, однак, частково ототожнено з екосистемними функціями та екосистемними властивостями. У статті Р. Костанца і Фольке екосистемні послуги розглядаються як «...отримання людських переваг від екосистемних функцій, прямо чи опосередковано» [4].

За визначенням Г. Дейлі «екосистемні послуги (на означення яких він використовує термін «послуги природи») це – «умови і процеси», а також «життєзабезпечуючі функції» [5]. Відповідно до документу ООН Millenium Ecosystem Assessment, який широко використовувався у міжнародних наукових дослідженнях, відмічається зв'язок екосистемних послуг та вигід, які було створено прямо або опосередковано різними екологічними системами для використання людством. В основі підходу за МЕА за міжнародним проектом «Економіка екосистем та біорізноманіття» (ЕЕБ) екосистемні послуги визначено, як прямий та непрямий важливий внесок екосистем у добробут людини [5].

Бойд і Банзаф використовують альтернативний напрям. За їхнім визначенням, «екосистемні послуги - це екологічні компоненти (у тому числі екологічна структура), які безпосередньо споживаються або використовуються для створення людського благополуччя» [1].

На відміну від поняття вищезгаданого автора, Фішер і співавтори відзначають, що «екосистемні послуги – це «певне використання екосистем (активне чи пасивне) для створення благополуччя людини». Тому послуги охоплюють організацію, структуру всіх екосистем, процеси і функції, якщо вони прямо або безпосередньо споживаються людиною [4].

Також, крім поняття «послуги екосистем» чи «екосистемні послуги», у сучасному еколого-економічному напрямі інколи використовують такі поняття, як «довкільні послуги» та «екологічні

послуги» (ecological services). Розглянемо сутність цих понять. Термін «довкільні послуги» (environmental services) було вжито у праці вчених Массачусетського університету «Study of Critical Environmental Problems» (1970), де було запропоновано перший перелік цих послуг [6].

Проте у сучасних дослідженнях довкільними послугами прийнято вважати «вигоди або вклад екосистем у добробут людини, у виникненні якого не обов'язково задіяні живі організми» [7]. Довкільні послуги є «готовим продуктом», як й екосистемні послуги, який споживає людство. Але абіотичні продукти не розглядають як екосистемні послуги, тому що у них відсутня фундаментальна залежність відносно процесів життєдіяльності [8]. Їх розглядають окремо як складову природного капіталу. В Україні даний термін не набув широкого вжитку, оскільки сам термін «довкілля» (через широке використання відповідних «мовних калёок» до термінів «среда» в Росії, «środowisko» у Польщі і «seredovische» у Чехії) має обмежене застосування.

Термін «екологічні послуги» закордоном вживається часто, але необхідно зазначити, що дана дефініція є й у вітчизняній науковій літературі, при цьому вона має два трактування:

- 1) вид діяльності, що спрямований на виявлення, оцінку і запобігання негативним впливам на здоров'я людини чи якість довкілля;

2) власне послуги екосистем, що відповідає терміну екосистемні послуги [8].

Також деякі науковці поєднують екосистемні послуги з екосистемними функціями, додаючи визначення «природні ресурси», «природно-ресурсний потенціал» та «природний капітал». На наш погляд, всі вище зазначені категорії мають різну сутнісно-змістовну основу та функціональне призначення.

Науковці Є.В. Мішенін та Н.В. Олійник стверджують, що «екосистемні послуги доцільно розглядати як економічні вигоди, що отримують економічні суб'єкти від використання існуючих функцій екосистем, а також таких, що утворюються в результаті генерування, відновлення, підтримки, регулювання екосистемних процесів, які формуються в результаті цілеспрямованої діяльності тих або інших суб'єктів господарювання різних форм власності та рівнів ієрархічного управління» [9].

Також вищезазначені автори відмічають, що «більшість визначень екосистемних послуг вимагають проведення економічної (вартісної) оцінки екосистемних послуг. Потоки екосистемних послуг можуть бути визначені як похідні першого порядку від природного капіталу окремої екосистеми, території, країни та похідні другого порядку від екосистемних функцій, властивостей та структурних компонент:

$$EP = f' (ПК) = f'' (EF, СК.ек., Евл.), \quad (1)$$

де ЕП – екосистемні послуги; ПК – природний капітал; ЕФ – екосистемні функції; Ск. ек. – структурні компоненти екосистем; Евл. – властивості екосистем» [5].

Отже, відповідно до досліджень вчених було визначено, що функції екосистем традиційно вживали для пояснення притаманної їм характеристики, що визначені загальним переліком умов та процесів, завдяки яким екосистеми зберігають свою цілісність.

Зазначимо, що «екосистемні функції включають наступні процеси, такі як кругообіг поживних речовин, потоки поживних речовин та енергії. Взаємодії екосистем відбуваються під час обміну матерією та енергією між екосистемами» [9]. Деякі вчені, які порівнювали екосистемні послуги з екосистемними властивостями, зазвичай зазначають такі їх характеристики:

- розміри екосистеми;
- біологічне різноманіття;
- стабільність екосистем;
- ступінь організованості;
- внутрішні обмінні цикли матерії та енергії між різними запасами екосистеми та інші властивості, що характеризують екосистему [6].

Послуги екосистем (або екосистемні послуги) також можна визначити як «набір функцій екосистем, які є корисними для людини» [6]. Саме функції є наслідком допоміжних процесів, що діють у різних часових і просторових масштабах.

Багато країн (як промислово розвинених, так і країн, що розвиваються) за останні роки дуже активно розвивають проекти, що спрямовані насамперед на оцінку екосистемних послуг, екосистем та ландшафтів. «Реалізації цих проектів своєю чергою сприяє удосконалення теорії і методології оцінювання екосистемних послуг та удосконаленню процесів оплати за такі послуги. Як приклад, можна навести проект «ARIES» (Artificial Intelligence for Ecosystem Services – Штучний інтелект для послуг екосистем), виконаний університетом Вермонту (США) у 2010-2015 рр. з метою створити «інтелектуальні» бази даних про просторову структуру ландшафту, як основу оцінювання екосистемних послуг із застосуванням цих підходів на практиці в місцевості Пьюджет-Саунд, штат Вашингтон, на Мадагаскарі та у Мексиці. У Східній Європі за сприяння WWF такі проекти за останні роки почали виконуватись у Болгарії і Румунії» [10].

Усі дослідження, які стосуються методичних засад оцінки екосистемних послуг, супроводжуються певними проблемами і протиріччями. Однією з цих проблем є «характерні різноманіття та специфічність окремих екосистемних послуг, що сильно уповільнює процес формування стандартизованих науково-методичних підходів до оцінки екосистемних послуг. У таких умовах зразком для проведення оцінки екосистемних послуг є не стільки готові стандарти та інструкції, скільки велика кількість методичних і практичних

напрацювань, що належать до так званої найкращої практики вартісної оцінки екосистемних послуг» [11].

Сьогодні в рамках проекту «Економіка екосистем і біорізноманіття» (ТЕЕВ) Ріо-де-Жанейрської конвенції було розроблено низку ключових принципів вартісної оцінки «екосистемних послуг» [5]:

- «оцінка повинна враховувати специфіку екосистем, а також первинний стан екосистемних послуг. Даний принцип передбачає відсутність універсальності в підходах до оцінки екосистемних послуг, кожна з яких є індивідуальною;

- методичні підходи до оцінки екосистемних послуг, які сформовані з врахуванням інтересів та потреб місцевих спільнот, можуть бути використані для кращого сприйняття оцінок суспільством. Так, методики оцінки, які передбачають проведення опитування думки суспільства, покращують розуміння проблеми місцевим населенням та сприяють зростанню довіри до результатів оцінки екосистемних послуг;

- оцінка екосистемних послуг має враховувати показники граничних змін стану екосистемних послуг. Цей принцип передбачає використання альтернативних сценаріїв реальних чи прогнозних змін режиму охорони і використання екосистемних послуг, кожен з яких відповідає власній вартісній оцінці. Оцінка «статичного» об'єкту, з яким за фактом і за планом не відбувається жодних змін і щодо якого не планується жодних змін, є малоінформативною;

- оцінку потрібно проводити відповідно до сприйняття бенефіціарів. Враховуючи цей факт, що багато сучасних методик оцінки ґрунтуються на суб'єктивному сприйнятті цінності екосистемних послуг, їх результати повинні відображати сприйняття людей, які є споживачами оцінюваних благ;

- економічну оцінку екосистемних послуг варто здійснювати відповідно до найкращих практик «перенесення вигід», у той час, як основні зусилля потрібно зосереджувати на проблемі агрегування оцінок граничних змін екосистемних послуг. Потрібно розробити методичні підходи, що дасть змогу з мінімальними змінами адаптувати результати виконаних раніше оцінок щодо об'єктів, які за своїми властивостями принципово є подібними до аналізованих. Для того щоб якісно були виконані оцінки визначених об'єктів, мають бути систематизовані й узагальнені та стати підґрунтям для формування референтної бази;

- при проведенні оцінки екосистемних послуг необхідно враховувати фактори незворотності та асиміляційних ефектів. Будь-який вплив на екосистемні послуги викликає в них різні за масштабом та наслідками зміни. Так, до певного граничного рівня екосистемні послуги здатні до асиміляції зовнішніх впливів і до самовідновлення стану, близького до початкового. Після досягнення граничних значень навантажень на екосистемні послуги настають незворотні зміни в екосистемах та відбувається їх деградація;

- обґрунтування біофізичних зв'язків допомагає в проведенні оцінки та сприяє зростанню довіри до її результатів. Чим більш точно при проведенні оцінки врахована внутрішня логіка функціонування екосистем, тим вища цінність оціночних робіт та їх результатів. Зазвичай, об'єктно-орієнтована вартісна оцінка екосистемних послуг виконується між дисциплінарними дослідницькими підгрупами, які включають як економістів, так і спеціалістів з охорони навколишнього середовища;

- вартісній оцінці екосистемних послуг властива невизначеність, тому для зручності осіб, які приймають рішення, вона має включати аналіз чутливості. Результати оцінки часто залежать від багатьох факторів, зміна кожного з яких може привести до зміни кінцевих значень. Тому завжди кращим є той варіант, за яким отримана оцінка має не просто перелік розрізнених значень, а є системою аналітичних моделей, що дозволяють експериментувати, відстежуючи реакцію результуючого значення при зміні тих чи інших параметрів моделі;

- розробка та впровадження обґрунтованих методик оцінки екосистемних послуг із врахуванням принципів та особливостей їх функціонування може стати прогресивним інструментом управління екосистемними послугами та природокористуванням у цілому» [5].

Як зазначають деякі вчені: « ...у контексті вартісної оцінки важливо, що, на відміну від інших категорій благ, лише суспільні блага не можуть обертатися на ринках і тому до них, теоретично, не можуть бути застосовані оціночні методи, основані на ринкових

цінах. Проблема полягає в тому, що у загальному переліку екосистемних послуг, запропонованого Констанца Р., більшість належить саме до категорії суспільних благ. Виключенням є лише виробництво харчових продуктів, сировини та матеріалів, частково - генетичних ресурсів, а також, за певних умов, - рекреація» [4].

У науковій літературі представлено широкий спектр варіацій класифікації методичних підходів щодо оцінки екосистемних послуг. Найбільш поширеною є загальна методика, яка використовується за для економічної оцінки екосистемних послуг, а саме метод визначення «загальної економічної цінності» екосистемних послуг (ЗЕЦ)» [12]. «Загальна економічна цінність екосистемних послуг визначається із вартості використання (B_v) та вартості невикористання (B_n), як правило, загальна економічна цінність розраховується за формулою:

$$\text{ЗЕЦ} = B_v + B_n = B_{\text{пв}} + B_{\text{нв}} + B_{\text{ва}} + B_{\text{н}}, \quad (2)$$

Вартість прямого використання ($B_{\text{пв}}$) включає вартість вичерпного користування (наприклад, вартість природних ресурсів, продовольства, сировини та матеріалів) і вартість невичерпного користування (вартість рекреації, освіти, наукових досліджень, транспорту тощо)» [12]. Тож, головним предметом оцінки вартості екосистемних послуг та їх використання є матеріальні цінності та послуги природи.

Як зазначає Дегтярь Н.В., «вартість прямого використання встановлюється в результаті цілеспрямованої і безпосередньої

експлуатації відповідних корисних процесів екосистем: вилучення певного обсягу деревини, кількості особин мисливських тварин і риби, заготівлі ягід, грибів, лікарських рослин, купанні в озері тощо. Характерно, що відповідні екосистемні послуги можуть бути представлені як ринкові товари» [13].

Говорячи про групу благ непрямого використання Тихонова Т.В. відзначає, що надання окремих послуг, які обумовлені самим фактом функціонування мало порушених екосистем. Їх корисні властивості можуть проявлятися, як так звані «позитивні екстерналії» - тобто приносити користь суб'єктам, що знаходяться далеко за межами власне самої території розташування екосистемної послуги, часто незалежно від їх усвідомлених переваг» [12]. На думку науковця, «вартість відкладеної альтернативи (Вва) тісно пов'язана з майбутнім використанням природного блага. Даний вид вартості досить складно оцінити, тобто він безпосередньо пов'язаний з потенційним використанням ресурсу в майбутньому, тому виникає питання про появу нових варіантів використання або про виявлення нових властивостей» [12]. Вартість невикористання (Вн) - це вартість естетичних послуг природи, третьої функції природного капіталу. Зокрема до вартості невикористання включають вартість існування, а іноді й вартість наслідування. Категорія цінності невикористання (цінності існування) відображає обсяг добробуту, що суспільство отримує від самого факту існування та функціонування екосистем у мало порушеному стані» [12].

Зарубіжні науковці визначають чотири підходи до оцінки економічної вартості екосистемних послуг: методи непрямого ринкового оцінювання; метод умовного оцінювання; метод прямого ринкового оцінювання; метод групової оцінки» [11]. Зауважимо, що безпосередньо вартісна оцінка певних екосистемних послуг і включення їх у реальний ринковий обіг можуть стати надійним фундаментом ефективних економічних механізмів.

Таким чином, екосистемні послуги доцільно розглядати як економічні вигоди, які можуть бути отримані суб'єктами підприємницької діяльності від використання неабіотичних продуктів екосистем, що утворюються в результаті відновлення, підтримки та регулювання екосистемних процесів у суспільстві. Оцінка облікової категорії «екосистемні послуги» охоплює широкий спектр методичних підходів, найбільш актуальним з яких є метод визначення «загальної економічної цінності» екосистемних послуг. Оцінка екосистемних послуг повинна враховувати не тільки специфіку екосистем, а й має передбачати проведення опитування думки суспільства, яка значно покращить розуміння проблеми місцевого населення та буде сприяти зростанню довіри до результатів такої оцінки. За таких умов, зразком для проведення облікової оцінки «екосистемних послуг» повинні стати не тільки стандарти та інструкції, але й практичні напрацювання щодо суспільної вартісної оцінки тих чи інших екосистемних послуг.

Список використаних джерел

1. Дучинська Н.І. Фінансові інтервенції на ринках екосистемних послуг / Н.І. Дучинська, А.О. Осаул // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка.– 2009. – № 111. - С. 15-17.
2. Загвойська Л.Д. Теоретичні підходи до визначення економічної вартості послуг лісових екосистем: вигоди перетворення чистих деревостанів у мішані / Л.Д. Загвойська // Наукові праці Лісівничої академії наук України. – 2014. – № 12. – С. 201–209.
3. Schumacher E.F. Small is Beautiful: Economics as if People Mattered / Schumacher E.F. – London: Blond and Briggs, 1973. – 288 p.
4. Costanza R. The value of the world's ecosystem services and natural capital. // Nature, - 1997, - Vol. 387, P. 253-260, - [електронний ресурс]. – Режим доступу: www.esd.ornl.gov/benefits_conference/nature_paper.pdf
5. The Economics of Ecosystems and Biodiversity (TEEB) Interim report, -2008, - [електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/environment/nature/biodiversity/economics/index_en.htm
6. The Williams town Study of Critical Environmental Problems) // Bulletin of the Atomic Scientists. – 1970. – Vol. 26, # 8. – P. 24-30.
7. The Economics of Ecosystems and Biodiversity). Ecological and Economic Foundations. Edited by P.Kumar. – London and Washington: Earthscan, 2010. – 422 p.

8. Haines-Young R. Common International Classification of Ecosystem services (CICES, Version 4.1). / R. Haines-Young, M. Potschin. – EEA, 2012. – 33 p.

9. Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року - [Електронний ресурс]: Закон України від 08.07.2011р. № 26 – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

10. Мішенін Є. В. Розвиток ринку екосистемних послуг як напрямок посткризового зростання економіки України / Є. В. Мішенін, Н. В. Олійник // Механізми регулювання економіки. – 2010. – Т. 3, № 3. - С. 104-117.

11. Pagiola S., von Ritter K., Bishop J.. Assessing the Economic Value of Ecosystem Conservation. WorldBank, - 2004, - [електронний ресурс]. – Режим доступу <http://129.3.20.41/eps/othr/papers/0502/0502006.pdf>

12. Тихонова Т.В. Социально-экономическая оценка особо охраняемых природных территорий (на примере заказников Республики Коми) Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. - 2011. - № 2 (14) – С. 144- 157.

13. Дегтярь Н. В. Сучасні методи економічної оцінки екосистемних послуг / Н. В. Дегтярь // Ефективна економіка. – 2012. – № 2 - [електронний ресурс] - <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=959>

УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК ЯК ІНФОРМАЦІЙНА ПІДТРИМКА МЕНЕДЖМЕНТУ БІЗНЕС СТРУКТУР

ЗАГАЛЬНОВИРОБНИЧІ ВИТРАТИ: ВИЗНАННЯ, КЛАСИФІКАЦІЯ ТА ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ

Т.Ю. БОНДАРЕНКО

кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку та оподаткування
Криворізького економічного інституту ДВНЗ «Київський
національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

А.В. МАКСИМОВА

кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку та оподаткування
Криворізького економічного інституту ДВНЗ «Київський
національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Основу стратегічно важливих рішень стосовно цінової політики, товарної стратегії, стратегії каналів збуту становить інформація про собівартість продукції, точність й коректність якої прямо пропорційна їх ефективності та раціональності. Тому правильність віднесення тих або інших витрат на собівартість продукції є об'єктом підвищеної уваги.

За можливістю віднесення до конкретного об'єкту витрат, всі витрати поділяють на основні та накладні. Якщо основні витрати можна прямо співвіднести з об'єктом витрат, то накладні пов'язані з кількома об'єктами або викликані самим фактором функціонування підприємства, тому при їх включенні до собівартості продукції виникають дискусійні ситуації.

На сьогодні багато економістів значну вагу приділяють питанню

обліку та контролю накладних витрат. Це пов'язано з тим, що відносна економія накладних витрат є важливим резервом зниження вартості виробів, оскільки зниження основних витрат вимагає значних капітальних інвестицій для впровадження нових технологій, нової техніки, удосконалення організації виробництва, тоді як зниження накладних витрат можливо досягти завдяки внутрішнім суб'єктивним факторам, одним з яких є впровадження більш раціональної системи обліку та контролю.

У роботі Ф.Ф. Бутинця [1, с. 307] визначено загальновиробничі витрати як виробничі накладні витрати на організацію виробництва та управління структурними підрозділами основного й допоміжного виробництва, а також витрати на утримання та експлуатацію устаткування загальновиробничого призначення. У Ю.С. Цал-Цалко [2] зазначено, що загальновиробничі витрати як складова частина виробничої собівартості пов'язані лише з організацією й обслуговуванням технологічного процесу і створенням для основних і допоміжних структурних підрозділів підприємства необхідних умов виробництва та здійснення управління. Б.С. Юровський визначає загальновиробничі витрати як витрати, які здійснюються у виробничому підрозділі підприємства, не пов'язані безпосередньо ні з випуском продукції, ні з утриманням й експлуатацією основного обладнання [3].

Після узагальнення тверджень, ми рекомендуємо загальновиробничими витратами вважати витрати підрозділів на

організацію і управління процесом виробництва, на утримання та експлуатацію машин і обладнання, які не можна віднести прямим розрахунком на об'єкт витрат.

Актуальність дослідження загальновиробничих витрат зумовлюється складністю та багатогранністю самої економічної категорії накладних витрат, а також існуванням чинників, які прямо чи опосередковано впливають на їх розмір. До таких чинників належать: галузева специфіка формування собівартості на підприємствах; необхідність прийняття оперативних рішень у реальному масштабі часу тощо. З огляду на це, є потреба у раціональній методиці обліку, яка б відповідала сучасним умовам господарювання та забезпечувала інформаційний потік для своєчасних управлінських рішень.

З метою більш повного виявлення резервів економії загальновиробничих витрат їх планування й облік згідно з нормативною базою проводять за статтями затвердженої номенклатури. Так, відповідно п. 15 П(с)БО 16 «Витрати» [4] до складу загальновиробничих витрат включаються наступні статті:

- витрати на управління виробництвом;
- амортизація основних засобів загальновиробничого (цехового, дільничного, лінійного) призначення;
- амортизація нематеріальних активів загальновиробничого (цехового, дільничного, лінійного) призначення;
- витрати на утримання необоротних активів;

- витрати на утримання виробничих приміщень;
- витрати на удосконалення технології й організації виробництва;
- витрати на обслуговування виробничого процесу;
- витрати на охорону праці, техніку безпеки й охорону навколишнього природного середовища;
- інші витрати.

Самостійність підприємства в частині класифікації витрат за статтями калькуляції дає змогу проводити їх подальшу деталізацію.

У Методичних рекомендаціях формування собівартості в промисловості № 373 наведено більш розширений перелік витрат [5].

Погоджуючись з думкою В.М. Кміть, яка стверджує, що реальний шлях підвищення ефективності накладних витрат – перехід від системи їх обліку та оцінки до системи безперервного управління ними, доповнюємо, що управлінську спрямованість повинна мати вся облікова система накладних витрат. Відповідно у роботі авторами запропоновано класифікувати загальновиробничі витрати згідно з основним циклом управління ними – облік, планування, аналіз, контроль та регулювання. Визначені принципи та ознаки проведеної класифікації наведені та згруповані в таблиці 1.

Розглянемо порядок формування облікової інформації щодо загальновиробничих витрат. Основним джерелом такого формування виступає виробничий облік. Виробничий облік загальновиробничих витрат має ряд задач, вирішення яких сприяє підвищенню

аналітичності інформації та створенню дієвої системи з управління такими витратами.

Таблиця 1

Класифікація загальновиробничих витрат відповідно
до основного циклу управління

Цикл управління загальновиробничими витратами	Принципи класифікації витрат	Ознака класифікації
Облік	Розміри підприємства; особливості технології, техніки та організації виробництва; номенклатура продукції	Стосовно до звітного періоду; за складом; за бухгалтерською методологією; стосовно до обсягів виробництва
Планування	Аналітичність; фактори зниження; прогностичність розрахунків; еластичність; доцільність виділення витрат; питома вага в загальних витратах	За можливістю планування; за можливістю нормування; за доцільністю здійснення
Аналіз		
Контроль	Обґрунтованість у розподілі за продуктами; місцями виникнення; трудомісткість обліку	За можливістю регулювання; за місцями виникнення; за функціями в процесі виробництва
Регулювання		

Початковим етапом формування облікової інформації є встановлення критерію, за яким витрати належать до загальновиробничих та встановлення їх чіткого переліку. Склад статей витрат цієї групи регулюється на нормативному (в укрупненій формі) та методичному (з детальним описом кожної статті) рівнях. Слід також зазначити, що статті, які входять до загальновиробничих

витрат, різні як за економічним змістом, так і за роллю у виробничому процесі, що значно ускладнює їх уніфікований облік.

Також не до кінця вирішеним залишається визначене у П(с)БО 16 «Витрати» положення, яке зобов'язує підприємства ділити загальновиробничі витрати на змінну і постійну частини. Основною передумовою цього положення є розрахунок виробничої собівартості за неповними витратами, а саме тільки за прямими витратами. Витрати прямо не пов'язані з виробничим процесом повинні списуватися на витрати періоду у якому вони виникли. Отже, при формуванні переліку загальновиробничих витрат необхідно враховувати їх змінну та постійну частини.

Щодо наукової фахової літератури, то більшість авторів наголошують на важливості використання класифікації витрат залежно від обсягів виробництва в процесі управління, але при цьому відзначають умовність поділу витрат підприємства на постійні та змінні та обмеження, викликані здійсненням початкових припущень, покладених в основу «ідеалізованих» графіків взаємозв'язку «витрати-обсяг-прибуток». Положення про те, що постійні витрати при зміні обсягів виробництва залишаються незмінними, а змінні – лінійно зростають, дозволяє значно спростити роботу аналітика, але відомо, що реальні залежності складніші. Тобто коректніше говорити про умовно-змінні та умовно-постійні витрати.

Залежно від процентного співвідношення зміни витрат і зміни обсягу виробництва серед умовно-змінних витрат виділяють

пропорційні і непропорційні, які, у свою чергу, можуть бути прогресивними, дегресивними та на півзмінними. Серед умовно-постійних виділяють напівпостійні або дискретно-ступінчасті (є постійними для конкретного обсягу виробництва, але в певний момент вони зростають на визначену величину і знову залишаються постійними) та дискреційні (витрати, які не мають відношення до обсягу виробництва).

Проблемою є те, що при розподілі витрат на умовно-постійні та умовно-змінні виходять із ряду припущень, основними з яких є: на поведінку витрат впливає лише обсяг виробництва при незмінних якості сировини, технології тощо; структура та асортимент продукції, що виробляється залишаються незмінними, або є припущення, що випускається один умовний вид продукції; у межах так званого релевантного діапазону постійні витрати залишаються незмінними, а між умовно-змінними витратами та обсягом виробництва існує лінійна (чи будь-яка інша) залежність.

Висловлювання про потребу врахування інших факторів, крім обсягів виробництва, є досить поширеними в сучасній економічній літературі. Так, К.К. Сіо [6] зазначає, що постійні витрати – це ті витрати, які не змінюються безпосередньо (тобто не є функцією) зі зміною обсягів виробництва. Вони можуть змінюватись і це відбувається достатньо часто, але їх зміни не пов'язані зі зміною обсягів виробництва у короткостроковому періоді. Щодо змінних витрат, то їх величина залежить від багатьох факторів окрім обсягів

випуску.

Аналогічну думку у своїй роботі висловлює О.Г. Кірдіна, яка вважає, що оскільки на витрати впливають найрізноманітніші чинники, тому виникає потреба у проведенні їх поглибленого аналізу на базі отриманої інформації [7].

Інакше кажучи, зв'язок «витрати – обсяг» у практичній фінансово-господарській діяльності є далеко не абсолютним.

Для вирішення завдання поділу витрат на умовно-постійні й умовно-змінні використовують два підходи: суб'єктивний і статистичний.

Суб'єктивний підхід передбачає вольове віднесення витрат до групи умовно-постійних або умовно-змінних, базуючись на неформальному досвіді дослідника. Статистичний підхід передбачає аналіз наявних статистичних даних або, якщо отримання інформації за ряд попередніх років ускладнено, можуть проводитись керовані експерименти або щоденне спостереження за реальним виробничим процесом. Суть всіх методів, що застосовуються в рамках статистичного підходу, базується на кінцевому наданні сумарних витрат шляхом апроксимації даних про витрати та обсяги виробництва за певний період часу. До того ж використовується ряд методів: методи вищої-нижчої точки, кореляції, регресійного аналізу, найменших квадратів, статистичний технологічного аналізу, аналізу бухгалтерських рахунків, візуального пристосування .

Доволі популярним способом визначення функції витрат є

регресійний аналіз, який, на нашу думку, є найточнішим. Водночас, слід бути дуже обережним при використанні цього методу: він нестійкий стосовно числових змін витрат або обсягів виробництва.

Дослідження методів класифікація витрат показало, що на практиці вкрай рідко кожен із названих методів і підходів впроваджується у чистому вигляді. Різні цілі, переслідувані підприємствами, та особливості їх господарської діяльності зумовили появу великої кількості комбінацій базових методів обчислення витрат у рамках однієї класифікаційної форми.

На наступному етапі розглянемо порядок формування статей загальновиробничих витрат, який має таку послідовність:

- відображення факту здійснення витрат у первинних документах;
- групування первинних документів та складання виробничого звіту кожного підрозділу;
- обробка виробничих звітів та складання операційних документів – карток загальновиробничих витрат і відомостей за рахунком;
- систематизація даних про загальновиробничі витрати в оборотній відомості або журналі обліку по рахунку з занесенням даних до Головної книги.

Розрахунок витрат на оплату праці загальновиробничого персоналу може здійснюватися розрахунковим відділом бухгалтерії спільно з планово-економічним відділом. Розрахунки трудомісткості

робіт та нормування праці оформлюється нарядами, що їх складає розрахунковий відділ, розрахунки суми заробітної плати проводять у відомостях щодо кожного цеху. Наприкінці місяця розрахунковий відділ надає кожному структурному підрозділу суму заробітної плати за нарядами, яку бухгалтер цеху розносить за відповідними статтями витрат та включає у виробничий звіт підрозділу. Надалі ці відомості збираються по всіх центрах витрат з подальшим занесенням до журналу обліку або до аналітичної відомості по рахунку 661 «Заробітна плата».

Відпуск матеріалів зі складів на підприємствах проводиться на основі вимог виробничих підрозділів, які складаються в кількісному виразі, що відображається в лімітно-забірних картках, у яких зазначається кількість та ціна матеріалів та їх цільове призначення. Деколи складаються акти на списання матеріалів зі складу. У випадку здійснення ремонтних робіт підрядники складають акти прийому-передачі матеріалів. При списанні палива та паливно-мастильних матеріалів складаються заправні відомості. Наприкінці місяця всі витрати матеріалів цеху (дільниці) відображуються в матеріальному звіті з одночасним заповненням виробничого звіту, в якому вказується сума матеріалів, що списується на загальновиробничі витрати.

У питаннях формування витрат на охорону праці слід керуватися законодавством про охорону праці, що складається з низки нормативно-правових документів [8]. На роботах із шкідливими і

небезпечними умовами праці, а також роботах, пов'язаних із забрудненням або несприятливими метеорологічними умовами, працівникам видаються безоплатно, за встановленими нормами, спеціальний одяг, взуття та інші засоби індивідуального захисту, а також мийні та знешкоджувальні засоби. Роботодавець зобов'язаний забезпечити за свої кошти придбання, комплектування, видачу та утримання засобів індивідуального захисту відповідно до нормативно-правових актів з охорони праці та колективного договору. У разі передчасного зношення цих засобів не з вини працівника, роботодавець зобов'язаний замінити їх за свій рахунок. У разі придбання працівником спецодягу, інших засобів індивідуального захисту, мийних та знешкоджувальних засобів за свої кошти, роботодавець зобов'язаний компенсувати всі витрати на умовах, передбачених колективним договором. Згідно з колективним договором на підприємствах можуть додатково, понад встановлені норми, видаватись працівникові певні засоби індивідуального захисту, якщо фактичні умови праці цього працівника вимагають їх застосування. Порядок видачі, утримання й зберігання спеціального одягу, спеціального взуття й інших засобів індивідуального захисту закріплений у Положення про порядок забезпечення працівників спеціальним одягом, спеціальним взуттям та іншими засобами індивідуального захисту [9]. У бухгалтерському обліку спеціальний одяг, що використовується не більше ніж один рік або нормальний операційний цикл, належить до запасів, а саме до малоцінних та

швидкозношуваних предметів. Облік спеціального одягу та взуття ведеться в кількісному вимірнику в розрізі матеріально-відповідальних осіб та місць експлуатації.

Для забезпечення єдиного підходу до порядку обліку всіх видів спеціального одягу і взуття використовуються форми первинних документів для обліку спецодягу, що наведені в наказі Міністерства статистики України № 145: особова картка обліку спецодягу та спецвзуття (МШ-6); відомість обліку видачі (повернення) спецодягу (МШ-7). Ці документи ведуться окремо щодо кожного виробничого підрозділу з подальшою обробкою у виробничому відділі бухгалтерії.

Порядок включення послуг цехів до загальновиробничих витрат основного цеху є таким: частіше за інші використовується метод взаємних послуг, який передбачає надання послуг іншим цехам на основі раніше складених заказів, собівартість яких відповідним чином калькулюється. Собівартість наданих послуг цехами калькулюється за очікуваною собівартістю. Відхилення фактичної собівартості від очікуваної відносять на рахунок загальновиробничих витрат із подальшим розподілом між основними цехами пропорційно заробітній платі робітників.

Система технічного обслуговування становить собою сукупність організаційних, технічних та інших заходів, необхідних для підтримки працездатності устаткування при використанні за призначенням, очікуванні, зберіганні і транспортуванні. Метою технічного обслуговування устаткування є попередження

передчасного його зносу шляхом забезпечення режимів роботи відповідно до паспортних або проектних даних, належного догляду, змащення і регулювання, своєчасного виявлення й усунення несправностей, розробки і впровадження заходів щодо його удосконалення.

Технічне обслуговування не є поточним або капітальним ремонтом, реконструкцією, модернізацією, технічним переозброєнням чи іншим видом поліпшення основних засобів. Такий вид робіт виконується ремонтним, черговим і експлуатаційним персоналом ремонтних та виробничих цехів відповідно до посадових інструкцій для виявлення й усунення несправностей, що можуть викликати поломки й аварійний вихід устаткування з ладу.

Таким чином, витрати на технічне обслуговування устаткування належать до витрат на утримання та експлуатацію основних засобів, а отже, включаються до складу загальновиробничих витрат.

Витрати на технічне обслуговування устаткування включають:

- вартість мастильних, обтиральних матеріалів, емульсій для охолодження, спожитих палива, електроенергії, води, пари, стиснутого повітря й інших видів носіїв енергії для надання руху верстатам, кранам, насосам, підіймачам, пресам та іншому устаткуванню, яке використовувалось для проведення технічного обслуговування;
- витрати на виготовлення і придбання змінного устаткування;
- витрати на оплату праці робітників, які виконують технічне

обслуговування, відрахування на соціальні заходи;

- вартість послуг інших цехів і допоміжних виробництв.

При попередільному методі обліку витрат основним документом, що містить необхідну для калькулювання інформацію, є звіт виробничого підрозділу (виробничий, матеріальний звіт або «*production report*» в англomовній термінології). Звіт виробничого підрозділу виконує кілька функцій. Він фіксує кількість продукції, виробленої в підрозділі протягом періоду, а також слугує для розрахунку собівартості одиниці продукції. У ньому наводять витрати, що були віднесені на підрозділ за цей період і яким чином вони розподілялися за статтями. Таким чином, виробничий звіт є ключовим документом передільного калькулювання. Сформований виробничий звіт з виділенням у ньому суми загальновиробничих витрат надається до виробничої бухгалтерії, яка оброблює дані.

Як свідчать проведені дослідження, комплексність статей загальновиробничих витрат, а також складний характер їх формування, обумовлюють важливість деталізації цього рахунку. Управлінські потреби в групуванні та наданні облікової інформації вимагають подальших досліджень аналітичного обліку загальновиробничих витрат.

Список використаних джерел:

1. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський управлінський облік / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир: ЖІТІ., 2000. – 448 с.

2. Цал-Цалко Ю.С. Витрати підприємства: Навч. посібник. / Ю.С. Цал-Цалко. – Київ: ЦУП. 2002. – 656 с.
3. Юровський Б. Собівартість продукції: планування та облік / Б. Юровський // Консультант бухгалтера. – 2001. – № 25. – С. 10-22.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.12.99 р. № 318. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>
5. Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості / затв. наказом Міністерством промислової політики України від 09.07.2007 р. № 373. – К.: Державне підприємство Державний інститут комплексних техніко-економічних досліджень Міністерства промислової політики України, 2007. – 305 с.
6. Сiao К.К. Управленческая экономика / К.К. Сiao. – М.:ИНФРА-М, 2000. – 670 с.
7. Кирдина Е.Г. Проблема распределения затрат на производство / Е.Г. Кирдина, А.П. Бочарников // Бизнес-информ. – 1999. – № 15-16. – С. 118-122.
8. Закон України «Про охорону праці» від 14.10.92 р. № 2694-ХІІ. – [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2694-12>
9. Положення про порядок забезпечення працівників спеціальним одягом, спеціальним взуттям та іншими засобами

індивідуального захисту, затверджене наказом Державного Комітету України по нагляду за охороною праці від 21.09.2008 р. № 831/15522. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0446-08>

10. Куцик П. О. Обліково-аналітична концепція управління загальновиробничими витратами підприємства: монографія /П. О. Куцик, О. М. Мазуренко. – Львів: Видавництво «Растр-7», 2014. – 288с.

11. Бондаренко Т.Ю. Облік і контроль загальновиробничих витрат (на прикладі гірничо-збагачувальних підприємств): дис. канд. екон. наук / Т.Ю. Бондаренко. – К., 2009.

***ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ
ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ТА
ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ***

**ВАЖЛИВІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ
ВИКОРИСТАННЯ ПЕРСОНАЛУ ТА КОШТІВ НА ЗАРОБІТНУ
ПЛАТУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ПРОМИСЛОВОСТІ**

А.М. ЛИСЕНКО

кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри аудиту та оподаткування Центральноукраїнського національного технічного університету

Промисловість є провідною галуззю національної економіки України, має потужну матеріально-технічну базу, поєднує видобувні

та обробні галузі, а за видами продукції, що виробляється – важку, легку і харчову промисловість. Проте досить тривалий час (особливо у так званих «депресивних регіонах») приватні власники промислових підприємств не завжди реально оцінювали й продовжують нині оцінювати внесок працюючих у створення матеріальних благ та формування прибутку суб'єктів господарювання, що стало основною причиною відтоку кваліфікованих кадрів інженерного спрямування та робітничих професій.

За даними Державної служби статистики, у 2017-2018 рр. з кожним наступним місяцем в Україні спостерігалось скорочення чисельності штатних працівників, задіяних на підприємствах галузі (рис. 1) [1].



Рис. 1 – Динаміка середньооблікової кількості штатних працівників промисловості на підприємствах України, тис. осіб

Зокрема, за січень-липень 2018 р. кількість штатних працівників промисловості скоротилася на 1,7%, а за відповідний період 2017 р. –

на 3,1%. Водночас спостерігалось нарощування рівня заробітної плати (рис. 2).

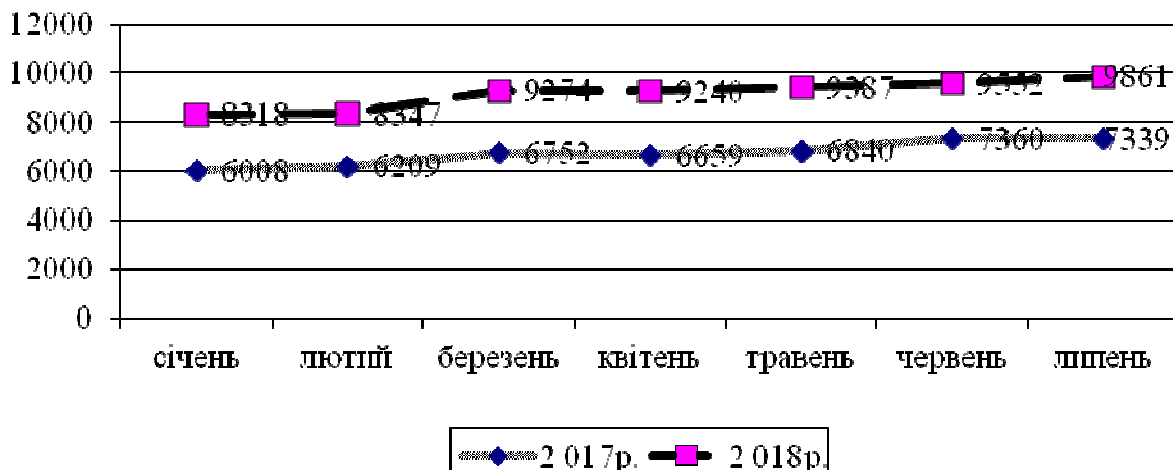


Рис. 2 – Динаміка середньої заробітної плати працівників промисловості на підприємствах України, грн.

Так, середньомісячна заробітна плата працівника, задіяного у промисловості збільшилася з 8318 грн. у січні 2018 р. до 9861 грн. у липні, тобто на 18,6%. За відповідний період 2017 р. середньомісячний рівень заробітної плати працівника зазначеної галузі збільшився з 6524 до 7785 грн. (на 19,3%) [2].

Отже, у січні-липні 2018 р. рівень заробітної плати у промисловості зростав дещо повільнішими темпами порівняно з 2017 р. при одночасному зниженні темпів скорочення чисельності промислово-виробничого персоналу (рис. 3).

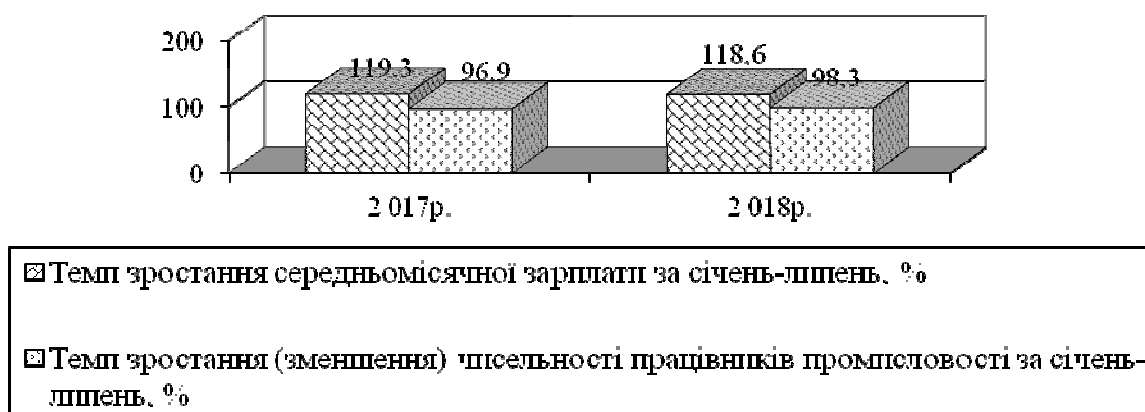


Рис. 3 – Динаміка темпів зростання (зменшення) середньооблікової кількості штатних працівників та середньої заробітної плати у промисловості за січень-липень 2017-2018 рр., грн.

Складність ситуації поглиблюється наявністю суттєвих диспропорцій між масштабами та результатами діяльності окремих суб'єктів господарювання, реальною заробітною платою та купівельною спроможністю населення.

Зважаючи на важливість ефективного розвитку підприємств промисловості для національної економіки, доцільним є запровадження на таких суб'єктах господарювання методів і методик економічного аналізу, які б сприяли вибору досконалих форм та систем оплати праці, забезпеченню працюючих гідним рівнем заробітної плати у відповідності з їх трудовим внеском та реальними результатами діяльності підприємств.

Посилення важливості впливу ретельно перевіреної, об'єктивної інформації про ступінь забезпеченості підприємств промислово-

виробничим персоналом, рух кадрів, рівень заробітної плати та використання праці, результати фінансово-господарської діяльності, необхідність всебічного дослідження взаємозв'язків між економічними показниками суттєво розширюють та поглиблюють завдання аналізу використання персоналу та коштів на заробітну плату, спричиняють необхідність проведення комплексного аналізу показників використання трудових ресурсів та коштів на заробітну плату в системі факторів формування обсягів виробництва та продажу промислової продукції, фінансових результатів від її реалізації. Трудові процеси в галузях промисловості мають ряд особливостей, зумовлених специфікою конкретного виробництва. Крім того, промисловість включає ряд міжгалузевих комплексів (паливно-енергетичний, машинобудівний, металургійний, виробництва продовольчих та непродовольчих товарів та інші), кожен з яких має специфічну структуру.

За ступенем трудомісткості галузі промисловості розподіляються на трудомісткі зі значними затратами праці, середні за рівнем трудомісткості та галузі з низькою трудомісткістю. До найбільш трудомістких належать: приладобудування, автомобілебудування, швейна, текстильна, взуттєва промисловість. При розміщенні трудомістких виробництв слід враховувати наявність достатньої для забезпечення виробничих процесів кількості персоналу.

Від кваліфікації кадрів, ефективності управління персоналом, організації трудових процесів, рівня технічної озброєності праці значною мірою залежать обсяги та якість виробленої продукції, а отже й фінансові результати основної діяльності, рентабельність виробництва. Водночас слід враховувати, що крім трудових чинників на формування фінансових результатів здійснюють вплив ефективність використання матеріально-технічних і фінансових ресурсів, виважена маркетингова політика, ефективність управління суб'єктом господарювання загалом. Тому необхідно досліджувати чинники впливу на обсяги та результативність господарської діяльності промислового підприємства як системно, так і комплексно.

Зокрема, для оцінки ефективності використання персоналу та коштів на заробітну плату доцільно, передусім, дослідити комплекс трудових факторів, які здійснюють вплив на формування обсягів промислового виробництва (рис. 4).

При цьому слід враховувати, що обсяги промислового виробництва обмежуються попитом на конкретний продукт.

Так, якщо попит на вироблену та призначену для подальшого продажу продукцію низький, то укомплектованість суб'єкта господарювання кваліфікованими кадрами та належний стан матеріально-технічної бази не забезпечуватимуть суттєве зростання прибутку, що у свою чергу не стане стимулом до значного нарощування обсягів промислового виробництва й підвищення рівня заробітної плати.



Рис. 4 – Комплекс трудових факторів, які здійснюють вплив на формування обсягів промислового виробництва (складено автором)

Якщо ж вироблена та призначена для подальшого продажу продукція користується значним попитом і суб'єкт господарювання має можливості щодо суттєвого нарощування обсягів основної діяльності, то можна стверджувати, що обсяги виробництва значною

мірою залежатимуть від чисельності й структури персоналу, раціональності використання робочого часу, рівня продуктивності праці. В таких умовах доцільним стане посилене стимулювання підвищення продуктивності праці, а за рахунок суттєвого нарощування обсягів основної діяльності та прибутку кошти на заробітну плату (за інших рівних умов) будуть витрачатися більш раціонально.

Урахування розглянутих на рис. 4 факторів та взаємозв'язків між ними, їх поглиблене вивчення дозволить виявити реальні можливості нарощування обсягів промислового виробництва, окреслити систему заходів для мобілізації невикористаних резервів.

Можливості нарощування обсягів промислового виробництва за рахунок впливу факторів ефективності використання персоналу необхідно виявляти як на рівні суб'єкта господарювання загалом, так і на рівні окремих структурних підрозділів. Це може досягатися за рахунок:

- 1) нарощування обсягів виробництва при одночасному зменшенні питомих затрат праці;
- 2) нарощування обсягів виробництва при незмінних питомих затратах праці;
- 3) перевищення темпів зростання обсягів виробництва над темпами зростання затрат праці;
- 4) забезпечення незмінних обсягів виробництва при одночасному зменшенні затрат праці;

5) перевищення темпів скорочення затрат праці над темпами зниження обсягів виробництва.

У процесі аналізу слід надавати перевагу розрахунку відповідних показників у натуральному вимірникові у розрізі окремих видів промислової продукції, або здійснювати розрахунок обсягів виробленої продукції у цінах базового року (з метою нейтралізації впливу інфляційного чинника).

При виявленні резервів важливе значення має порівняльний аналіз показників продуктивності праці та трудомісткості виробничих процесів в умовах однотипного виробництва. Наявність відхилень свідчатиме про невикористані можливості підвищення продуктивності праці та нарощування обсягів промислового виробництва.

Важливими показниками, які традиційно застосовуються у процесі оцінки ефективності використання персоналу, є рівень продуктивності праці (обсяг продукції (послуг), що припадає на одного працівника, або виробляється за одиницю часу), трудомісткість (затрати часу на виготовлення одиниці продукції (послуг)).

При визначенні ефективності використання персоналу на підприємствах промисловості можуть бути використані чотири методи вимірювання продуктивності праці: натуральний, трудовий, вартісний метод та метод умовних одиниць [3].

Натуральний метод вимірювання продуктивності праці базується

на урахуванні обсягів виробництва у натуральному вимірникові (тонни, метри, м³) за одиницю часу (рік, квартал, місяць, декаду, зміну, годину), або на одного працюючого, безпосередньо задіяного на виробництві конкретно взятого виду продукції.

Трудовий метод вимірювання продуктивності праці характеризує трудомісткість виконання робіт та полягає в обчисленні витрат праці у людино-днях або людино-годинах на одиницю конкретно взятого виду продукції.

Вартісний метод вимірювання продуктивності праці полягає в тому, що для розрахунків приймають весь обсяг валової продукції, яка виготовлена за одиницю часу, або ж у розрахунку на середньоспискового працівника підприємства чи на одного представника промислово-виробничого персоналу. Для нейтралізації впливу цінового чинника при дослідженні рядів динаміки пропонуємо застосовувати розрахунок обсягу валової продукції у цінах відповідного року, взятих у якості базису для порівняння.

Метод умовних одиниць застосовується для вимірювання продуктивності праці, коли випускається декілька видів продукції. При цьому використовують умовно-натуральні одиниці, що забезпечують зведення різноманітних видів продукції до умовного, встановленого з урахуванням певних властивостей продукції. Так, виробництво плодоовочевих консервів враховують у тисячах умовних банок (туб), тощо.

Перевищення темпів зростання продуктивності праці над

темпами зростання рівня заробітної плати є свідченням раціонального використання коштів на заробітну плату. При цьому традиційно розраховують коефіцієнт випередження ($K_{вип}$):

$$K_{вип} = \frac{I_{nn}}{I_{он}}, \quad (1)$$

де I_{nn} - темп зростання продуктивності праці;

$I_{он}$ - темп зростання рівня заробітної плати працюючого.

Нормативне значення $K_{вип}$ має перевищувати одиницю. Якщо $K_{вип}$ менший за одиницю, то кошти на заробітну плату персоналу використовуються не раціонально.

У процесі проведення поглибленого факторного аналізу $K_{вип}$ пропонуємо застосовувати наступну детерміновану модель:

$$K_{вип} = \frac{I_{nn}}{I_{он}} = \frac{\frac{I_q}{I_{фзн}}}{\frac{I_{фзн}}{I_q}} = \frac{I_q}{I_{фзн}} = \frac{I_q \times I_{Д} \times I_{год} \times I_{вг}}{I_q \times I_{он}} = \frac{I_{Д} \times I_{год} \times I_{вг}}{I_{он}}, \quad (2)$$

де I_q - темп зростання обсягу промислової продукції;

I_q - темп зростання чисельності працюючих, задіяних на виробництві промислової продукції;

$I_{фзн}$ - темп зростання фонду заробітної плати працюючих, задіяних на виробництві промислової продукції;

$I_{Д}$ - темп зростання кількості днів, відпрацьованих у середньому одним працівником, задіяним на виробництві промислової продукції за період;

$I_{год}$ - темп зростання середньої тривалості робочого дня працівника, задіяного на виробництві промислової продукції;

$I_{вг}$ - темп зростання середньогодинного виробітку продукції на одного працівника, задіяного на виробництві промислової продукції.

Пропонована факторна модель сприятиме урахуванню впливу на тенденцію змін середнього за рік чи місяць рівня продуктивності праці, як складової коефіцієнта випередження, основних виробничих чинників:

- кількості днів, відпрацьованих у середньому одним працівником за період;
- середньої тривалості робочого дня;
- середньогодинного виробітку продукції на одного працівника.

Першочергове значення при виявленні резервів щодо можливого нарощування обсягів промислового виробництва за рахунок впливу трудових чинників має надаватися факторам інтенсивного впливу: нарощуванню середньорічного, середньоденного, середньогодинного виробітку. Водночас слід враховувати внесок кожного працівника у створення кінцевого продукту. Як справедливо зазначають В. Ключан та Н. Костаневич, побудова ефективної системи мотивації праці повинна базуватися на урахуванні «конкретного вкладу конкретного працівника та здійснюватися залежно від кінцевого результату» [4, с.55]

Важливою складовою аналізу витрачання коштів на заробітну плату є дослідження структури фонду оплати праці штатних

працівників, задіяних на виробництві промислової продукції [5] (рис.5).

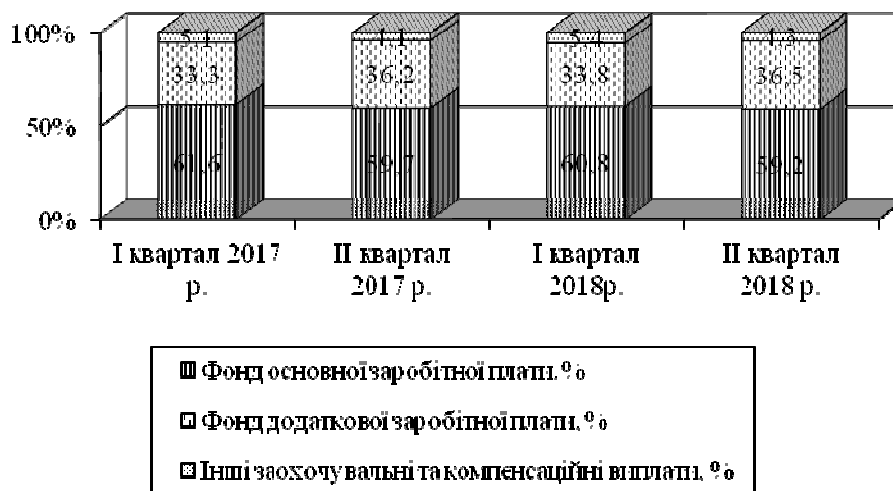


Рис. 5 – Структура фонду оплати праці штатних працівників, задіяних на виробництві промислової продукції за I та II квартали 2017-2018 рр.

Складено автором особисто

Як видно з рис. 5, у фонді оплати праці штатних працівників, задіяних на виробництві промислової продукції загалом по Україні більше 59% становить частка фонду основної заробітної плати. Тому важливо враховувати взаємозв'язок між часткою основної заробітної плати та рівнем продуктивності праці.

Так, для розрахунку факторних впливів й підтвердження взаємозв'язку між продуктивністю праці як результативним показником та рівнем заробітної плати промислово-виробничого персоналу, часткою фонду основної заробітної плати в загальному

фонді оплати праці, обсягом продукції на 1 грн. фонду основної заробітної плати Літвінов О.С. та Сукач О.О. пропонують застосовувати мультиплікативну модель продуктивності праці (ПП) [6, с. 3]:

$$ПП = \frac{ФОП}{ЧПВП} \times \frac{ФОЗП}{ФОП} \times \frac{ВР}{ФОЗП} = ВОП_{cp} \times ПВ_{ФОЗП} \times ЗВ_{озп}, \quad (3)$$

де ПП- продуктивність праці, тис. грн./особу;

ФОП- фонд оплати праці, тис. грн.;

ЧПВП- чисельність промислово-виробничого персоналу;

ФОЗП- фонд основної заробітної плати, тис. грн.;

ВР- виручка від реалізації продукції, тис. грн.;

$ВОП_{cp}$ - середньорічні витрати на оплату праці в розрахунку на одну особу промислово-виробничого персоналу, тис. грн./особу;

$ПВ_{ФОЗП}$ - частка основної заробітної плати в фонді оплати праці, коефіцієнт;

$ЗВ_{озп}$ - зарплато віддача основної заробітної плати.

Всебічний аналіз ефективності використання персоналу та коштів на заробітну плату сприятиме виявленню резервів нарощування обсягів виробництва, виручки від реалізації промислової продукції, фінансових результатів за рахунок оптимізації впливу трудових чинників. Результатом подальших досліджень має стати вивчення проблем збалансованості у забезпеченні промислових підприємств трудовими, матеріально-технічними й фінансовими ресурсами з урахуванням підвищення ефективності їх використання.

Список використаних джерел:

1. Середньооблікова кількість штатних працівників за видами економічної діяльності у промисловості за 2017 та 2018 рр. // Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

2. Середня заробітна плата за видами економічної діяльності промисловості за місяць у 2017 та 2018 рр. // Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

3. Продуктивність праці / Вікіпедія – вільна енциклопедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://uk.wikipedia.org/wiki/Продуктивність_праці.

4. Ключан В. Продуктивність праці та її оплата [Текст] / В. Ключан, Н. Костаневич // Економіст. – 2012. – №2. – с. 54-55.

5. Структура фонду оплати праці штатних працівників за видами економічної діяльності за квартал у 2017 та 2018 рр. // Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

6. Літвінов О.С. Аналіз взаємозв'язку структури витрат на оплату праці та ефективності праці на підприємствах кабельної промисловості / О.С. Літвінов, О.О. Сукач [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/5452>

РОЗРАХУНОК РЕНТАБЕЛЬНОСТІ НА ОСНОВІ ФІНАНСОВОЇ І СТАТИСТИЧНОЇ ЗВІТНОСТІ ТА ПОРІВНЯННЯ ІНДИКАТОРІВ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ПОЛЬЩІ І УКРАЇНИ

Т. Ю. ЧАЙКА

кандидат економічних наук, доцент кафедри економічного аналізу та обліку Навчально-наукового інституту економіки, менеджменту і міжнародного бізнесу Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»

Коефіцієнти рентабельності – клас відносних фінансових метрик, що відображають здатність підприємства як єдиної організаційно-технологічної системи продукувати прибуток у розрахунку на одиницю наявних ресурсів. При цьому під ресурсом будемо розуміти можливість виконання будь-якої діяльності, а також умови, що дозволяють за допомогою певних перетворень отримати бажаний результат [1]. Як вказує Р. В. Руда (2012), «показники рентабельності є відносними характеристиками фінансових результатів і ефективності діяльності підприємства» [2].

Розрахунок і аналіз коефіцієнтів рентабельності є невід'ємним елементом економіко-аналітичної роботи. Інформація про прибутковість бізнесу необхідна для власників, інвесторів, інших зацікавлених осіб, щоб мати можливість оцінити ресурсний потенціал підприємства, порівняти результати його роботи з конкурентами, і прийняти відповідні управлінські рішення.

Рентабельність доцільно розглядати в якості універсальної оцінки ефективності використання ресурсного потенціалу підприємства. Як зазначають І. М. Вигівська, В. О. Іваненко, Л. Я. Шевченко (2013), «під оцінкою ресурсного потенціалу корпорації слід розуміти визначення величини ресурсів, якими володіє і розпоряджається як корпорація в цілому, так і окремі її бізнес-одиниці, а також оцінку ефективності використання ресурсного потенціалу в цілому, та окремо його складових» [3]. Очевидно, що рентабельність, як індикатор одержуваного ефекту в розрахунку на одиницю використаного ресурсу, є найбільш релевантним фінансовим показником ефективності використання ресурсного потенціалу. Як вказують О. І. Линник та О.С.Задорожна (2015), прибуток є «джерелом економічних ресурсів, які відіграють вирішальну роль у формуванні потенціалу підприємства» [4]. Таким чином, показники рентабельності мають не тільки описове, а й прогностичне значення.

Однак коефіцієнти рентабельності інформативні тільки при можливості проведення порівняльних процедур (в динаміці і з іншими підприємствами). Тому дуже важливо мати можливість порівнювати рентабельність різних компаній як усередині окремої галузі, країни, так і в більш широкому, міжнародному контексті. Для цього необхідно привести у відповідність методики розрахунку прибутковості різних суб'єктів господарської діяльності. Державна служба статистики України оприлюднює статистичні дані щодо

прибутковості вітчизняних підприємств за допомогою наступних відносних показників прибутковості:

- рентабельність операційної діяльності;
- рентабельність усієї діяльності.

Методологічні пояснення Державної служби статистики України дають такі визначення: «рівень рентабельності операційної діяльності розрахований як відношення фінансового результату від операційної діяльності до витрат операційної діяльності підприємств»; «рівень рентабельності усієї діяльності розраховується як відношення чистого прибутку (збитку) до всіх витрат діяльності підприємств» [5].

З огляду на відмінності в податковому навантаженні у підприємств різних країн, для порівняння інвестиційної привабливості найбільш релевантними є показники рентабельності, які розраховані на основі чистого (а не валового) прибутку. В даному дослідженні основна увага приділяється показнику «рентабельність всієї діяльності». На жаль, незважаючи на широке використання, дослідники при розрахунку цього коефіцієнта використовують різні підходи. Наприклад, І. А. Беранжир пропонує наступну методику розрахунку коефіцієнта рентабельності діяльності: в чисельнику - чистий прибуток або збиток (код рядка 2350 або 2355 по фінансовій звітності НП(С)БО України), а в знаменнику - чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (код рядка 2000 по фінансовій звітності НП(С)БО України). [6]. Як бачимо, незважаючи на однакову назву, методика розрахунку рентабельності всієї

діяльності в наведеному вище прикладі не збігається з методикою, якою керується Державна служба статистики України.

Слід зазначити, що найменування «рентабельність усієї діяльності» не є загальновизнаним для європейської статистичної практики. Застосування цього найменування без чіткого опису методики розрахунку може ввести дослідників в оману. Фактично, це показник *Markup*, тобто відносний показник прибутковості, в знаменнику якого – витрати. Найбільш релевантним англomовним найменуванням даного показника буде наступне: *NetProfitMarkup*. Також для більш ясного розуміння суті цього показника пропонуємо використовувати наступну назву: рентабельність чистого прибутку за витратами.

Отже, формула рентабельності усієї діяльності (інша назва – рентабельність чистого прибутку по витратам; інша назва – *NetProfitMarkup*) має вигляд:

$$Net Profit Markup = \frac{Net Profit}{Total Costs} \quad (1)$$

Розрахунок рентабельності усієї діяльності у відповідності до фінансової звітності НП(С)БО України за методикою Державної служби статистики України можна провести наступним чином:

$$Net Profit Markup = \frac{\text{код рядка 2350 (або 2355)}}{\text{коди рядків} \left(\begin{array}{l} 2050 + 2130 + 2150 + \\ + 2180 + 2250 + 2255 + \\ + 2270 + 2300 \end{array} \right)} \quad (2)$$

Markup характеризує відношення прибутку (або фінансового результату) до витрат. Традиційною сферою застосування коефіцієнтів *Markup* є: трансфертне ціноутворення, державне регулювання податкової політики, аналіз продажів окремих видів товарів і послуг [7]. Відносні показники прибутковості, в знаменнику яких - дохід, носять найменування *Margin*. Ці показники набагато частіше застосовуються в європейській статистичній традиції. Тому називаючи відносний показник прибутковості, необхідно обов'язково уточнювати, це рентабельність, яка розрахована за *витратами* (*Markup*), або рентабельність, розрахована за *доходами* (*Margin*).

Інформацію про рентабельність усієї діяльності в розрізі галузей економіки за КВЕД України можна отримати з щорічних статистичних збірників Державної Служби Статистики України.

У таблиці 1 представлені дані про рентабельність усієї діяльності української промисловості за 2010-2016 роки [8].

Таблиця 1

Рентабельність усієї діяльності української промисловості
за 2010-2016 р.р., % [8]

Назва та код за КВЕД України	Роки						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Промисловість (коди за КВЕД В+С+D+E)	0,8	1,7	0,2	-0,3	-9,4	-7,7	-1,0
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів (код за КВЕД В)	8,9	9,4	5,1	4,4	-4,6	-8,1	6,1
Переробна промисловість (код за КВЕД С)	-0,3	0,3	-1,1	-1,1	-11,3	-7,8	-2,2
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря (код за КВЕД D)	0,3	2,8	1,5	-0,2	-5,9	-6,9	-0,9
Водопостачання; каналізація, поводження з відходами (код за КВЕД E)	-6,9	-7,0	-1,2	-6,0	-8,2	-7,8	-6,7

Рисунок 1 надає можливість провести графічний розвідувальний аналіз рентабельності всієї діяльності української промисловості в розрізі класифікації за КВЕД. Спостерігаємо певну синхронність змін розглянутих коефіцієнтів.

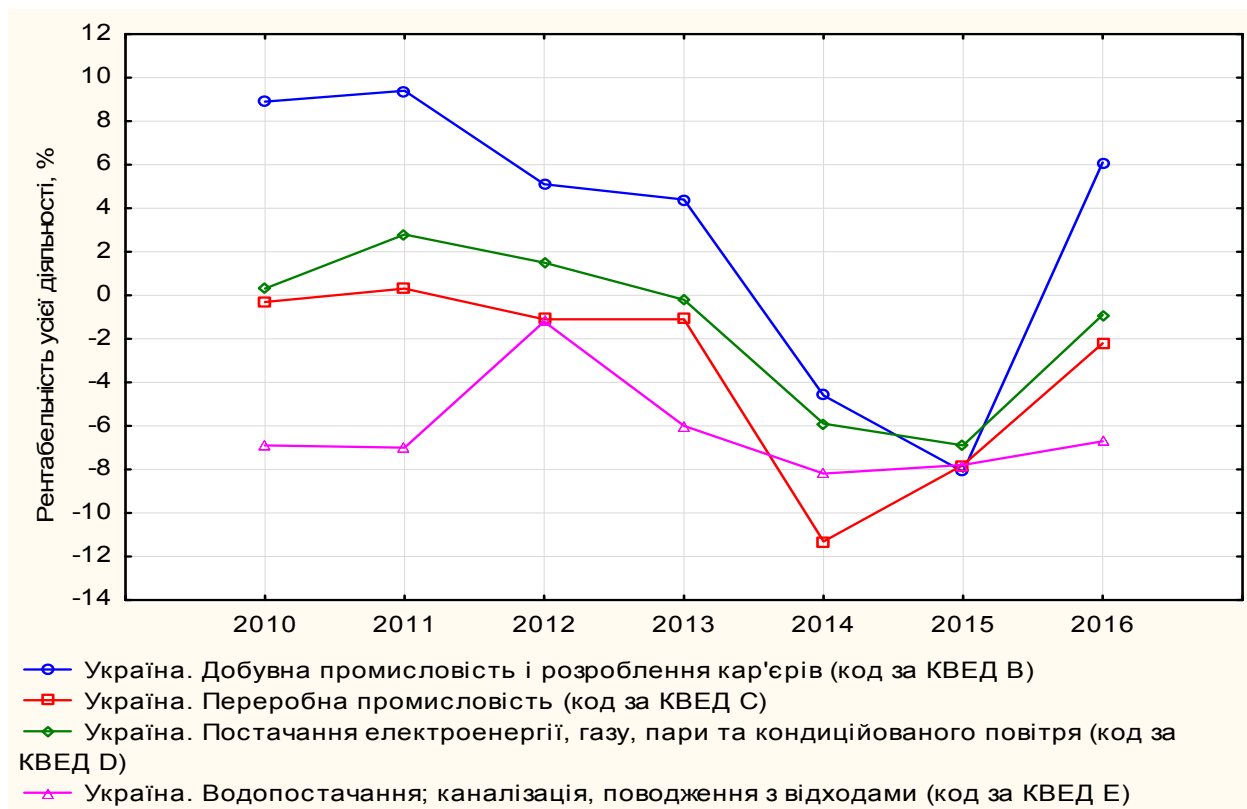


Рисунок 1 – Динаміка рентабельності усієї діяльності промислових підприємств України окремо за КВЕД В, С, D, E за 2010 – 2016 р.р. (складено автором)

Щоб уточнити отриману графічну інформацію, розрахуємо основні описові статистики та коефіцієнти кореляції рентабельності промислових підприємств України в розрізі кодів за КВЕД за 2010 –

2016 роки (таблиця 2). Кореляції, які є значущими на рівні $p < 0,05000$, виділені жирним червоним шрифтом.

Таблиця 2

Основні описові статистики та коефіцієнти кореляції рентабельності
усієї діяльності промислових підприємств України
окремо за КВЕД В, С, D, Е за 2010 – 2016 р.р.

Змінна величина	Середні	Стандартне відхилення	Зазначені кореляції значущі на рівні $p < 0,05000$			
			Україна. Код за КВЕД В	Україна. Код за КВЕД С	Україна. Код за КВЕД D	Україна. Код за КВЕД Е
Україна. Код за КВЕД В	3,02857	6,741838	1,000000	0,910041	0,951266	0,347573
Україна. Код за КВЕД С	-3,35714	4,417336	0,910041	1,000000	0,929493	0,468263
Україна. Код за КВЕД D	-1,32857	3,676372	0,951266	0,929493	1,000000	0,537135
Україна. Код за КВЕД Е	-6,25714	2,343685	0,347573	0,468263	0,537135	1,000000

Складено автором

Відзначимо значущі кореляційні залежності. Як бачимо, спостерігається досить тісна кореляційна залежність між рентабельністю всієї діяльності промислових підприємств КВЕД В (добувна промисловість і розроблення кар'єрів) та КВЕД С (переробна промисловість) (коефіцієнт кореляції 0,910041). Ще одна кореляційний залежність – між рентабельністю всієї діяльності промислових підприємств КВЕД В (добувна промисловість і розроблення кар'єрів) та КВЕД D (Постачання електроенергії, газу,

пари та кондиційованого повітря) (коефіцієнт кореляції 0,951266). Також спостерігається кореляційна залежність між рентабельністю всієї діяльності промислових підприємств КВЕД С (Переробна промисловість) та КВЕД D (Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря) (коефіцієнт кореляції 0,929493).

Цікаво, що тенденція зміни рентабельності всієї діяльності промислових підприємств КВЕД E (водопостачання; каналізація, поводження з відходами) не корелює з жодною іншою групою КВЕД кодів B, C, D.

Очевидно, що аналіз рентабельності не може бути повним без порівняння з аналогічними показниками інших підприємств, секторів економіки, суб'єктів господарської діяльності інших країн.

Вивчимо можливості проведення порівняльного аналізу рентабельності всієї діяльності підприємств України та Польщі. Головне статистичне управління Польщі (GUS) в якості основних економічних і фінансових індикаторів діяльності компаній враховує такі:

- індикатор рівня витрат (cost level indicator);
- валовий коефіцієнт рентабельності (gross turnover profitability rate);
- рентабельність чистого обороту (net turnover profitability rate);
- рентабельність загальних активів (return on total assets);
- рентабельність капіталу (return on fixed assets);
- оборотність оборотних коштів (return on current assets);

– оборотність власного капіталу (return on equity);

– коефіцієнт ліквідності першого рівня (liquidity ratio of the first degree);

– коефіцієнт ліквідності другого рівня (liquidity ratio of the second degree);

– коефіцієнт ліквідності третього рівня (liquidity ratio of the third degree) [9].

Індикатор рівня витрат (Cost Level Indicator) розраховується як відношення витрат на одержання доходів від загальної діяльності (costs of obtaining revenues from to tal activity, інша назва – Total Costs) до доходів від загальної діяльності (revenues from total activity, інша назва – Total Revenues) [9]:

$$\text{Cost Level Indicator} = \frac{\text{Total Costs}}{\text{Total Revenues}} \quad (3)$$

Валовий коефіцієнт рентабельності (gross turnover pro fitability rate, інша назва – *Gross Profit Margin*) – відношення валового фінансового результату (gross financial result, інша назва – Gross Profit) до доходів від загальної діяльності (revenues from total activity, інша назва – Total Revenues) [10]:

$$\text{Gross Profit Margin} = \frac{\text{Gross Profit}}{\text{Total Revenues}} \quad (4)$$

Рентабельність чистого обороту (net turnover profitability rate, інша назва – Net Profit Margin) – відношення чистого фінансового результату (net financial result, інша назва – net profit, *NP*) до доходів

від загальної діяльності (revenues from total activity, інша назва – total revenues, *TR*) [9]:

$$\text{Net Profit Margin} = \frac{\text{Net Profit}}{\text{Total Revenues}} \quad (5)$$

Як бачимо, пряма відповідність показників рентабельності в польській та українській статистиці відсутня. Ця обставина ускладнює порівняльний аналіз економічної ефективності українських та польських підприємств. Однак ми маємо можливість обчислити показник «рентабельність усієї діяльності» (*Net Profit Market*) через показники, що містяться в статистичних звітах Головного статистичного управління Польщі:

$$\text{Net Profit Markup} = \frac{\text{Net Profit}}{\text{Total Costs}} = \frac{\text{Net Profit}}{\text{Total Revenues}} \cdot \frac{\text{Total Revenues}}{\text{Total Costs}} = \frac{\text{Net Profit Margin}}{\text{Cost Level Indicator}} \quad (6)$$

У таблиці 3 представлені наступні показники: індикатор рівня витрат (costlevelindicator); рентабельність чистого обороту (net turnover profitability rate) (інформація про які надає Головне статистичне управління Польщі [8], а також розрахований на їх основі за формулою (6) показник рентабельності усієї діяльності (інша назва – рентабельність чистого прибутку по витратам; інша назва – *Net Profit Mark up*).

Таблиця 3

Індикатор рівня витрат, рентабельність чистого обороту і
рентабельність усієї діяльності польської промисловості
за 2010-2016 р.р., %

Специфікація галузі у відповідності до класифікації Головного статистичного управління Польщі	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Industry (відповідає кодам В+С+D+E КВЕД України)							
CostLevelIndicator	93,7	93,4	94,6	94,5	94,8	96,4	94,2
Net turnover profitability rate	5,3	5,5	4,5	4,7	4,4	3,0	4,9
Net Profit Markup	5,7	5,9	4,8	5,0	4,6	3,1	5,2
Miningandquarrying (відповідає коду В КВЕД України)							
CostLevelIndicator	83,8	71,7	86,5	93,5	99,8	113,9	106,4
Net turnover profitability rate	13,1	23,2	10,2	4,2	-1,6	-14,9	-8,5
Net Profit Markup	15,6	32,4	11,8	4,5	-1,6	-13,1	-8,0
Manufacturing(відповідає коду С КВЕД України)							
CostLevelIndicator	95,1	95,5	95,6	95,3	95,8	94,8	93,9
Net turnover profitability rate	4,2	3,7	3,7	4,1	3,7	4,6	5,3
Net Profit Markup	4,4	3,9	3,9	4,3	3,9	4,9	5,6
Electricity, gas, steamandairconditioningsupply (відповідає коду D КВЕД України)							
CostLevelIndicator	89,8	89,1	92,0	90,5	88,1	101,0	92,7
Net turnover profitability rate	8,7	9,3	6,7	8,1	10,4	-0,9	6,2
Net Profit Markup	9,7	10,4	7,3	9,0	11,8	-0,9	6,7
Watersupply; sewerage, wastemanagementandremediationactivities (відповідає коду Е КВЕД України)							
CostLevelIndicator	93,5	94,7	94,7	92,3	94,0	93,0	92,8
Net turnover profitability rate	5,1	4,1	4,2	6,4	4,7	5,6	5,8
Net Profit Markup	5,5	4,3	4,4	6,9	5,0	6,0	6,3

Складено автором

Таким чином, здійснивши перерахунок, ми отримали можливість проводити зіставлення прибутковості українських і польських суб'єктів господарської діяльності.

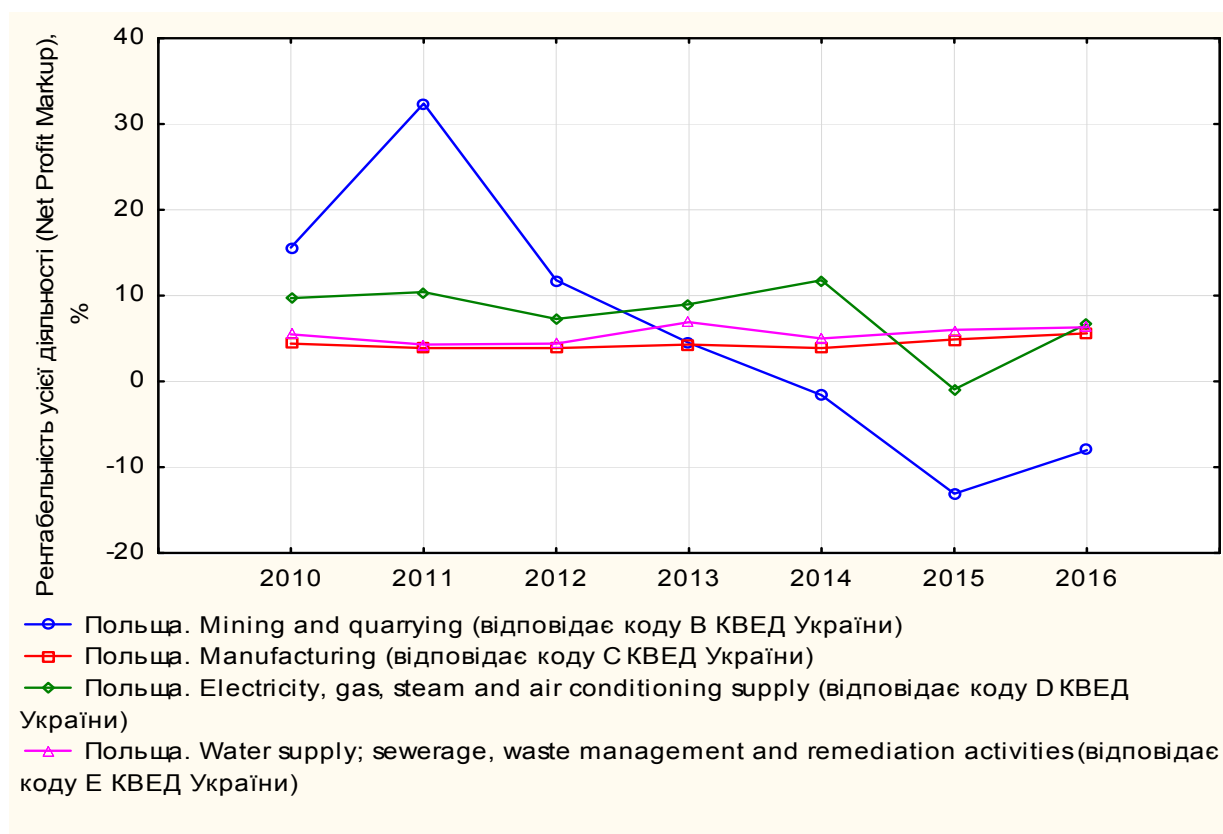


Рисунок 2 – Динаміка рентабельності усієї діяльності промислових підприємств Польщі (окремо за специфікацією) за 2010 – 2016 р.р.

На рисунку 2 представлена динаміка рентабельності усієї діяльності промислових підприємств Польщі (окремо за специфікацією) за 2010 – 2016 роки. Графічний розвідувальний аналіз дозволяє нам зробити висновок про низьке коливання значень рентабельності усієї діяльності (а значить, про економічну стабільність) польських промислових підприємств усіх специфікацій, за винятком Mining and quarrying (відповідає коду В КВЕД України).

Як бачимо (таблиця 4), на відміну від українських підприємств, у польських промислових підприємств немає значущих кореляційних

залежностей між рентабельністю всієї діяльності компаній, згрупованих відповідно до специфікації.

Таблиця 4

Основні описові статистики та коефіцієнти кореляції рентабельності усієї діяльності промислових підприємств Польщі (окремо за специфікацією) за 2010 – 2016 р.р.

Змінна величина	Середні	Стандартне відхилення	Зазначені кореляції значущі на рівні $p < 0,05000$			
			Польща. Код за КВЕД В	Польща. Код за КВЕД С	Польща. Код за КВЕД D	Польща. Код за КВЕД Е
Польща. Код за КВЕД В	5,942857	15,51106	1,000000	-0,647475	0,599545	-0,626987
Польща. Код за КВЕД С	4,414286	0,63882	-0,647475	1,000000	-0,551022	0,658736
Польща. Код за КВЕД D	7,714286	4,18148	0,599545	-0,551022	1,000000	-0,331001
Польща. Код за КВЕД Е	5,485714	0,97882	-0,626987	0,658736	-0,331001	1,000000

Складено автором

Здійснено порівняльний аналіз прибутковості української і польської промисловості. Графічний розвідувальний аналіз динаміки рентабельності усієї діяльності промислових підприємств України и Польщі (рисунок 3) наочно показує стабільне перевищення рентабельності польських промислових підприємств в порівнянні з українськими. Особливо різкий спад прибутковості української промисловості спостерігався в 2014 році і був, очевидно, зумовлений

стресовими факторами, що мають екзогенний по відношенню до суб'єктів господарської діяльності характер.

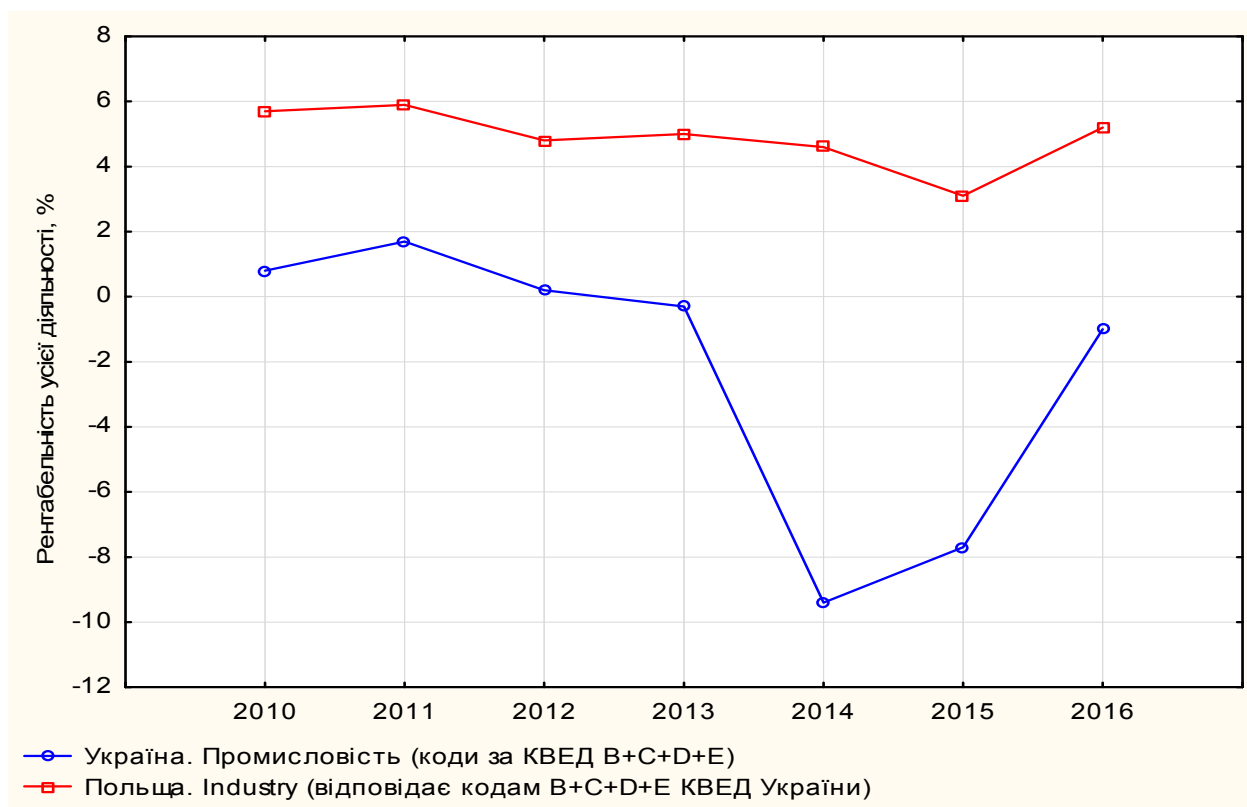


Рисунок 3 – Динаміка рентабельності усієї діяльності промислових підприємств України і Польщі за 2010 – 2016 р.р.

Інтерес представляє також і відповідь на питання, чи є кореляція між коливаннями рентабельності промислових підприємств України і Польщі.

У таблиці 5 містяться основні описові статистики та коефіцієнти кореляції рентабельності усієї діяльності промислових підприємств України и Польщі за 2010 - 2016 р.р.

Таблиця 5

Основні описові статистики та коефіцієнти кореляції рентабельності усієї діяльності промислових підприємств України і Польщі за 2010 – 2016 р.р. (складено автором)

Змінна величина	Середні	Стандартне відхилення	Коефіцієнт варіації	Зазначені кореляції значущі на рівні $p < 0,05000$	
Україна. Промисловість.	-2,24286	4,417713	-196,968	1,000000	0,765490
Польща. Промисловість	4,90000	0,920145	18,778	0,765490	1,000000

Кореляції, які є значущими на рівні $p < 0,05000$, виділені жирним червоним шрифтом.

Стандартне відхилення – класичний індикатор мінливості. Його значення для рентабельності всієї діяльності українських промислових підприємств значно перевищує аналогічний польський показник. Це свідчить про порівняно великий розкид прибутковості, і, як наслідок, про порівняно низьку стабільність української промисловості в динаміці.

Коефіцієнт варіації дозволяє робити висновки про інтенсивність змін ознаки і ступень однорідності сукупності. Л. І. Бережна, Л. В. Колядов, П. Ф. Тарасенко (2014 року) виділяють такі рівні коефіцієнта варіації:

- до 33% – однорідна сукупність;
- від 33% до 60% – середній ступінь однорідності;
- більше 60% – неоднорідна сукупність [11].

Аналіз коефіцієнта варіації більш ніж наочно демонструє різницю між поведінкою рентабельності всієї діяльності польської та української промисловості. Рівень коефіцієнта варіації 18,778% показує однорідність сукупності значень рентабельності всієї діяльності промисловості Польщі, що свідчить про стійкість і стабільність в цьому секторі польської економіки. Що стосується України, то в даному випадку ми спостерігаємо екстремальне значення коефіцієнта варіації рентабельності всієї діяльності української промисловості -196,968%. Це свідчить про неоднорідність сукупності значень коефіцієнта рентабельності всієї діяльності промисловості України, і, як наслідок, про нестійкість і нестабільність цього сектора української економіки.

Коефіцієнт кореляції рентабельності всієї діяльності української і польської промисловості становить 0,765490. Спостерігаємо досить тісний позитивний зв'язок між досліджуваними показниками, в зв'язку з чим маємо можливість припустити наявність взаємозалежності економік України і Польщі, і / або наявність загальних для економік цих двох країн екзогенних факторів впливу (іншими словами, і на прибутковість української промисловості, і на прибутковість польської промисловості, очевидно, робить істотний вплив загальносвітова економічна кон'юнктура).

Діаграма розсіювання (рисунок 4) візуалізує часовий тренд рентабельності усієї діяльності польських і українських промислових підприємств.

Ми спостерігаємо негативну динаміку як по промисловим підприємствам України, так і по промисловим підприємствам Польщі. Однак кут нахилу рентабельності всієї діяльності українських промислових підприємств набагато крутіше: -1,2071 проти -0,2607 по польським промисловим підприємствам.

Таким чином, уточнивши і деталізувавши методику розрахунку показників рентабельності, яка використовується державними статистичними управліннями України та Польщі, ми дістали можливість провести перерахунок і отримати порівнянні показники рентабельності.

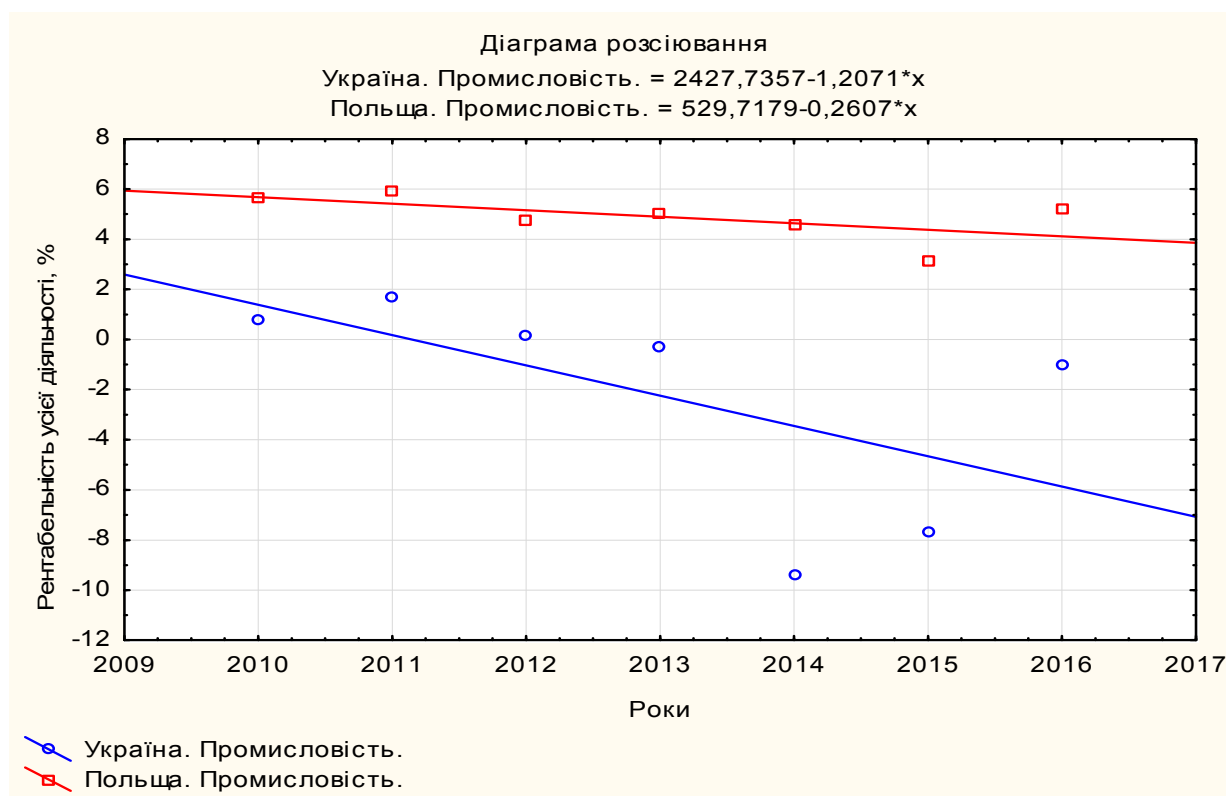


Рисунок 4 – Діаграма розсіювання рентабельності усієї діяльності польських і українських промислових підприємств

Відсутність усталених найменувань і суворої відповідності між назвою коефіцієнта і методикою його розрахунку не дозволяє відразу приступати до порівняльного аналізу. Необхідним попереднім етапом є уточнення методики розрахунку кожного показника і, за потреби, перерахунок коефіцієнтів по формулам, які дозволяють привести коефіцієнти рентабельності до порівняного виду.

Список використаних джерел:

1. Белов М. В., Новиков Д. А. Методология комплексной деятельности. – М.: Ленанд, 2018. – 320с. – Режим доступу: <http://www.methodolog.ru/books/mkd.pdf>
2. Руда Р. В. Аналіз ефективної діяльності підприємства: необхідність та методика / Р. В. Руда // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. - 2012. - № 4. - С. 109-111. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vbumb_2012_4_25.
3. Вигівська І. М. Комплексний аналіз ресурсного потенціалу корпорацій / І. М. Вигівська, В. О. Іваненко, Л. Я. Шевченко// Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – 2013. - № 4 (66). – С. 10-29. – Режим доступу: <http://ven.ztu.edu.ua/article/viewFile/34191/37060>
4. Линник О. І. Облік прибутку та визначення резервів забезпечення прибутковості підприємства / О. І. Линник, О. С. Задорожна // Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПІ" : зб. наук. пр. Темат. вип. : Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків : НТУ "ХПІ".

– 2015. – № 26 (1135). – С. 147-153. – Режим доступу:
<http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/16490>

5. Методологічні пояснення. Державна служба статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

6. Бержанір І. А. Рентабельність як основний показник оцінки діяльності підприємства / І. А. Бержанір, Н. І. Гвоздєй, Ю. В. Улянич // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. - 2015. - № 1(2). - С. 58-62. – Режим доступу:
[http://nbuv.gov.ua/UJRN/pirpr_2015_1\(2\)__13](http://nbuv.gov.ua/UJRN/pirpr_2015_1(2)__13)

7. Чайка Т. Ю. Проблеми формування системи порівнянних показників прибутковості підприємств країн-членів ОЕСР і України [Електронний ресурс] / Т. Ю. Чайка // TraektoriâNauki = PathofScience : intern. electronicsci. j. – 2018. – Vol. 4, No 4. – P. 6001-6012. – Режим доступу: <http://pathofscience.org/index.php/ps/article/view/486/524>

8. Статистичний збірник «Діяльність суб'єктів господарювання» Державної Служби Статистики України. 2016. Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2017/zb/11/zb_dsg2016pdf.zip

9. Statistics Poland. Economicandfinancialindicatorsofnon-financialenterpriseswith 10 and more employed persons keeping the accounting books by NACE sections.– 2016 – Режим доступу: http://swaid.stat.gov.pl/EN/Dashboards_PN/Roczne%20wyniki%20finansowe/Tablice%20i%20wykresy%20predefiniowane/5.18.aspx

10. Statistics Poland. Terms used in official statistics. – Режим доступу: <http://stat.gov.pl/en/metainformations/glossary/terms-used-in-official-statistics/list.html>

11. Бережная Л.И., Колядов Л.В., Тарасенко П.Ф. Систематизация и анализ статистической информации с помощью аналитической группировки. Использование показателей вариации в анализе взаимосвязей признаков социально-экономических явлений / Л.И. Бережная, Л.В. Колядов, П. Ф. Тарасенко. – Изд.-во «Нефть и газ» РГУ нефти и газа имени И.М. Губкина. – Москва, 2014. – Режим доступа: https://www.gubkin.ru/faculty/economics_and_management/chairs_and_departments/financial_management/Analiticheskaya_gruppirovka_Berez_naya.pdf

ОРГАНІЗАЦІЙНІ АСПЕКТИ ПРОВЕДЕННЯ АНАЛІЗУ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ КОРПОРАЦІЇ

Л.Я. ШЕВЧЕНКО

кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку та аудиту
Донецького національного університету економіки і торгівлі імені
Михайла Туган-Барановського

Розвиток ринкових відносин, поява альтернативних джерел фінансування, розширення напрямків інвестування, становлення конкурентоздатного виробництва тощо, вимагає на всіх рівнях управління корпорацією нових практичних рішень, заснованих на

принципово новому теоретичному рівні знань, трансформації традиційних алгоритмів фінансового планування.

У зв'язку з цим з впевненістю можна стверджувати, що не існує жодних сторін діяльності корпорації, жодних управлінських рішень, що безперервно приймаються для її здійснення (наприклад, зміна технології виробництва, запровадження того чи іншого режиму робочого дня, нормативної бази використання трудових і матеріальних ресурсів чи системи контролю за її дотриманням, кадрові перестановки тощо), які б не вимагали більш детального і ефективного дослідження в системі економічного аналізу.

Під аналізом діяльності корпорації слід розуміти комплексне дослідження її функціонування за видами діяльності та окремими структурними підрозділами (бізнес-одинацями) з метою об'єктивної оцінки досягнутих фінансово-господарських результатів і виявлення шляхів подальшого підвищення прибутковості (рентабельності) при забезпеченні безпечного рівня ліквідності.

При цьому комплексними завданнями аналізу є: по-перше, визначення можливості покращення використання власного ресурсного потенціалу та виробничих потужностей, організаційних форм і методів управління; по-друге, виходячи з реальних умов господарювання, обґрунтування раціональних шляхів стратегічного розвитку корпорації та її бізнес-одинаць.

У діяльності корпорацій можна виділити дві групи зв'язків: горизонтальні, що дозволяють визначити вплив окремих бізнес-одинаць

на вирішення загальних завдань і їх взаємозв'язок у процесі виконання таких завдань, і вертикальні, що забезпечують диференціювання завдань окремих бізнес-одиниць і їх узгодження із загальною метою.

Враховуючи специфіку менеджменту корпорацій, слід відзначити, що методика і організація його аналітичного забезпечення насамперед залежить від: виду діяльності; організаційної та технологічної структури; взаємодії бізнес-одиниць в структурі корпорації; рівня інтеграції інформаційної системи аналізу; варіативності діяльності в умовах ризику.

Важливою теоретико-методологічною основою побудови концептуальної моделі аналізу в системі управління діяльністю корпорацій є праці Бутинця Ф.Ф., Брадула О.М., Мазаракі А.А., Мниха Є.В., Олійник О.В., Сопка В.В., Чумаченька М.Г. та ін. Проте питанням організації аналізу ресурсного потенціалу корпорацій в умовах інтегрованої KICI увага практично не приділялась.

Як відомо, успішний результат проведення будь-якої діяльності, у тому числі й аналітичної роботи, залежить від того, наскільки ретельно продуманий та здійснений процес її організації. Під організацією економічного аналізу діяльності корпорації слід розуміти систему заходів комплексного і системного дослідження всіх або окремих сторін її діяльності (бізнес-процесів) і структурних підрозділів (бізнес-одиниць), яке передбачає поєднання в часі та просторі процесу використання технічних засобів, інформаційного і методичного забезпечення та виконавців аналітичної роботи з метою

отримання аналітичної інформації.

Зокрема І.Т. Райковська наголошує на необхідності виокремлення наступних груп складових організації економічного аналізу:

- кадрове забезпечення (вибір форми організації економічного аналізу; підбір працівників аналітиків; порядок проведення атестації аналітиків і підвищення їх кваліфікації);
- інформаційне забезпечення (збір та аналітична обробка економічної інформації; розробка форм аналітичних документів);
- методичне забезпечення (підготовка розпорядчих документів з організації та проведення економічного аналізу; організація праці аналітика; підготовка та перевірка інформації; наявність методик розрахунку показників для оцінки зміни та ефективності використання матеріального та інтелектуального капіталу підприємства та виявлення впливу зовнішніх чинників на внутрішнє середовище підприємства);
- технічне забезпечення (програмне забезпечення економічного аналізу; наявність технічних засобів для проведення аналітичної роботи) [4, с. 22].

Професор О.В. Олійник зазначає, що до основних груп чинників впливу на організацію системи економічного аналізу відносяться:

- філософія управління та корпоративна культура (основні чинники – ставлення керівництва суб'єкта господарювання до доцільності та необхідності здійснення економічного аналізу і відповідно формування системи економічного аналізу підприємства);

- загальносистемні чинники: організаційно-правова структура суб'єкта господарювання, розмір підприємства та масштаби діяльності, продуктова програма, специфіка здійснення діяльності, кількість і регіональна неоднорідність відокремлених підрозділів;
- внутрішньо організаційні чинники: стратегічні завдання, адекватність та дієздатність організаційної структури та структури управління, розподіл функціональних повноважень, обов'язків, прав та компетенцій, регулювання різних видів та напрямів діяльності, рівень комп'ютеризації діяльності, доцільність здійснення економічного аналізу за напрямками та об'єктами; інформаційна забезпеченість;
- ресурсні можливості: насамперед, кадрове забезпечення (зокрема, рівень компетентності кадрового складу, здатності до сприйняття, обробки інтенсивних потоків інформації, розробка і реалізація на постійній основі програми навчання і підвищення кваліфікації працівників) і наявність фінансових ресурсів [3, с. 58].

При цьому А.Д. Бутко до принципів організації економічного аналізу відносить:

- адресність виконавців аналітичної роботи та користувачів аналітичної інформації (принцип дозволяє визначити відповідальних за аналітичну роботу і безпосередніх користувачів результатів аналізу);
- плановість і координація аналітичних робіт (принцип дозволяє раціонально розподіляти функціональні обов'язки з аналізу між виконавцями відповідно до програми, календарного плану, мети,

послідовності аналізу, а також завдяки повному охопленню об'єктів аналізу, залученню широкого кола фахівців, керівників різних рівнів управління корпорації, які мають відношення до прийняття управлінських рішень, виключає дублювання аналітичних робіт різними фахівцями);

- паралельність аналітичних робіт (одночасне паралельне виконання окремих аналітичних робіт щодо вивчення причинно-наслідкових зв'язків між показниками, що сприяє скороченню терміну проведення економічного аналізу);

- достовірність економічної інформації (передбачає отримання повної, своєчасної і нової інформації про виробничо-фінансову діяльність, яка необхідна для проведення комплексного і системного аналізу з метою оцінки результатів діяльності корпорації та її бізнес-одиниць, формування і прийняття управлінських рішень);

- оперативність і гнучкість аналізу (на підставі обчислювальної й організаційної техніки та комп'ютерних технологій, реальної стратегії, цілей і завдань отримувати своєчасну і достатню інформацію з метою формування і прийняття управлінських рішень щодо залучення невикористаних потенційних можливостей як корпорації вцілому, так і її бізнес-одиниць);

- багатоваріантність та оптимальність аналітичної інформації (сприяє вибору з багатьох варіантів найкращого і формуванню на підставі цього оптимальних управлінських рішень, які відповідають внутрішнім і зовнішнім умовам функціонування корпорації);

- дієвість та практична спрямованість аналізу у вирішенні стратегічних і тактичних завдань корпорації (принцип орієнтує аналіз на виявлення недоліків та пошук і вибір оптимальних управлінських рішень щодо підвищення ефективності використання матеріальних, нематеріальних, трудових, фінансових та інших ресурсів, а також ресурсного потенціалу в цілому в умовах невизначеності та ризику у майбутньому) [2, с. 252-253].

Таким чином, організація аналітичної діяльності передбачає її проведення у повному обсязі у визначених термінах, послідовності, на підставі всіх можливих видів інформації в будь-яких умовах її обробки, зокрема, із залученням засобів комп'ютерних технологій.

У сучасних умовах господарювання все більш ускладнюються взаємозв'язки не лише між суб'єктами господарювання, а також і між їх структурними підрозділами, що, відповідно, вимагає від системи аналізу детальної, оперативної, точної та релевантної аналітичної інформації. Зазначене передбачає необхідність підвищення оперативності процедури обробки економічної інформації на основі застосування провідних розробок у сфері інформаційно-комп'ютерних технологій.

Реалізація економічного аналізу за допомогою використання комп'ютерної техніки забезпечує, насамперед, мінімізацію трудомісткості аналітичного процесу; по-друге, скорочення періоду обробки інформації, а також підвищення достовірності та якості інформації за рахунок отримання різнобічних, оперативних, поточних, перспективних та аналітичних характеристик по кожному об'єкту

управління, що, в свою чергу, сприяє підвищенню гнучкості та еластичності процесу управління, а також посиленню ролі аналізу в обґрунтуванні ефективних управлінських рішень.

Існуючі підходи до комп'ютеризації аналітичних робіт у діяльності корпорацій не відповідають зростаючим потребам практики, що зумовлено: складністю та появою нових об'єктів аналізу; наявністю різномірної (з внутрішніх та зовнішніх джерел) та різноформатної інформації (текстові файли, MS Excel, MS Word, HTML, XML, Dbase, ODBC та ін.), яка для її узагальнення та застосування аналітичних методик повинна піддаватися попередній обробці та уніфікації; відсутністю загального інтегрованого масиву даних у різних бізнес-одиницях корпорації; використанням різних апаратних середовищ (платформ) тощо.

Досвід використання програмних продуктів для здійснення аналітичних процедур (корпоративних інформаційних систем, Інтегрованих аналітичних додатків до КСБО, АРМ аналітика) надає можливість узагальнити основні вимоги до його проведення в умовах комп'ютерної обробки даних:

- своєчасне і повне задоволення обчислювальних та інформаційних потреб економіста при проведенні економічного аналізу;
- мінімальний час відповіді на аналітичні запити;
- можливість подання вихідної інформації в табличній і графічній формах;

- можливість внесення коригувань в методику розрахунків і форми відображення кінцевого результату;
- повторення процесу вирішення завдання з будь-якої довільно заданої точки (стадії) розрахунку;
- можливість роботи в мережі;
- простота діалогу в системі “людина-машина” [3, с. 82].

В умовах застосування комп’ютерних технологій розв’язування задач аналізу господарської діяльності потребує наявності інформаційного, програмного, організаційного-технічного і правового забезпечення (рис. 1.1).

Інформаційне забезпечення передбачає створення банку даних корпорації за рахунок всіх можливих зовнішніх і внутрішніх інформаційних баз окремих бізнес-одиниць шляхом систематизації, класифікації та кодування отриманої інформації. При цьому формування інформаційного забезпечення повинно здійснюватися з урахуванням наступних вимог: разове введення вхідної інформації на окремій бізнес-одиниці і багаторазове її використання на всіх рівнях управління корпорації залежно від рівня доступу; об’єктивність, точність, достовірність, узгодженість та уніфікація як вхідної, так і вихідної інформації; сумісність усіх видів інформації; контроль вхідної і вихідної інформації для захисту банку даних корпорації та баз даних окремих бізнес-одиниць від несанкціонованого доступу та, відповідно, втрати конфіденційної інформації (рис. 1.1)

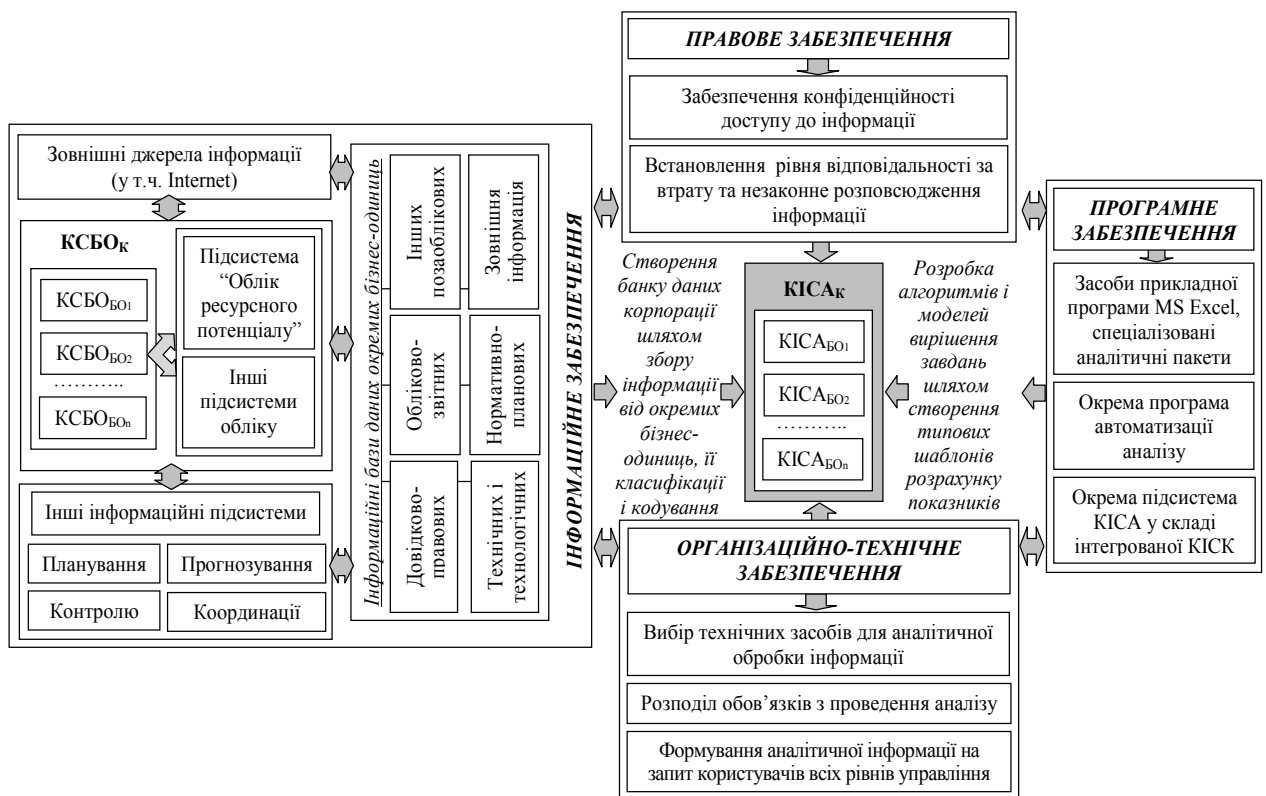


Рис. 1.1 - Схема забезпечення здійснення аналітичних робіт в умовах KICA корпорації (складено автором)

Внутрішня вхідна інформація (обліково-звітна, нормативно-планова тощо) є основою для розв'язання аналітичних задач, тому всі види інформації між собою повинні бути інформаційно-сумісними.

Програмне забезпечення є інструментом автоматизованої реалізації аналітичних задач шляхом розробки алгоритмів (типових шаблонів) оперативного, ретроспективного та перспективного аналізу виробничо-фінансової діяльності корпорації та її бізнес-одиниць.

При обробці інформації в умовах KICA програмне забезпечення аналізу має бути продовженням програмного забезпечення

бухгалтерського обліку, що дозволить досягти високої ефективності використання економічної інформації, яка утворюється безпосередньо на окремих бізнес-одиницях.

Програмне забезпечення дозволяє надавати аналітичну інформацію в табличній, текстовій і графічній формі. Таблична інформація формується з використанням електронних таблиць Microsoft Excel, систем управління базами даних (СУБД) FoxPro for Windows, Microsoft Access, інших програм та текстових редакторів. Текстова інформація формується з бази даних і в деяких випадках, при необхідності, вводиться з клавіатури ПЕОМ. Текстова інформація в електронному вигляді формується текстовим редактором (Microsoft Word, Lexicon тощо). Графічна інформація формується за допомогою спеціального програмного забезпечення, а також вбудованих текстових редакторів у програмах, що забезпечують надання інформації в табличній формі (Microsoft Excel, MiniTab та ін.) Ця інформація наочно відображає результати аналітичних розрахунків, характеризує тенденції та закономірності зміни і розвитку в результаті виробничо-фінансової діяльності підприємства [2, с. 243].

Таким чином, автоматизоване розв'язання аналітичних задач за допомогою комплексу програмних засобів здійснюється шляхом обробки аналітичної інформації відповідно до сформованих баз даних, визначеного алгоритму, а також встановлених термінів отримання, вигляду, розрізів та користувачів конкретної результативної вихідної інформації.

Список використаних джерел:

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» № 73 від 07.02.2013 р. (в редакції від 14.03.2017 р.). - [Електронний ресурс]: Мінфін України. - Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13/page>
2. Бутко А.Д. Теорія економічного аналізу / А.Д. Бутко: Підруч. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. – 411 с.
3. Олійник О.В. Розвиток економічного аналізу в умовах інституційних змін: теорія, методологія, організація: Наукова доповідь за дисертацією на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук, 08.00.09. – Житомир, 2009. – 96 с.
4. Райковська І.Т. Економічний аналіз забезпеченості та ефективності використання нематеріальних активів: методичний підхід / І.Т. Райковська // Вісник ЖДТУ – 2009. – № 1. – С. 108-115.

МІСЦЕ ПАТЕНТНОГО АНАЛІЗУ В ГОСПОДАРСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ІННОВАЦІЙНО-ОРІЄНТОВАНИХ ПІДПРИЄМСТВ

В.С. ШЕЛЕСТ

Кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і оподаткування
Київського національного економічного університету імені Вадима
Гетьмана

У сучасних умовах розвитку економіки України відбуваються стрімкі зміни – ринки товарів швидко змінюються, удосконалюються конструкції продуктів і технології їх виготовлення, зростає рівень

конкуренції як на міжнародних, так і на вітчизняних ринках, змінюються потреби та запити споживачів. Промисловому підприємству в цих умовах потрібно прагнути не тільки зберегти та захистити свої конкурентні позиції, а також розширити свою присутність на ринку шляхом створення та виробництва нових або значно вдосконалених традиційних товарів.

Щоб встояти на ринку, в тому числі і світовому, важливо не тільки розвивати свої технології, але й знати, в якому напрямі розвиваються конкуренти. Наявність патентної інформації дозволяє підприємству проводити ефективну патентну політику, що дозволяє не лише захистити свої права, але й створювати несприятливі умови для конкурентів. Також патентна інформація необхідна для того, щоб не порушити законним чином оформлені права інших виробників на ті чи інші технічні та технологічні рішення.

Оскільки патентна інформація забезпечує джерело технічної інформації, яку можуть використовувати розробники суб'єкта господарювання для пошуку нових рішень технічних параметрів продукції, відтак патентна інформація - це не просто технічна або правова інформація. При розробці нової продукції патентна інформація дозволяє ідентифікувати ключові фактори успіху як продукції, так і суб'єкта господарювання у галузі функціонування.

Якщо підприємство бажає придбати конкретну технологію разом з іншими додатковими активами і не знає, де її отримати, то тоді насамперед йому необхідно виявити всі компанії з відповідними

патентами і пов'язаними з ними активами. Патентний пошук допомагає виявити всі патенти, що стосуються галузі функціонування. Коли виявлені декілька потенційних цільових технологій або підприємств, суб'єкт господарювання може провести додатковий патентний аналіз з тим, щоб звузити можливості вибору технології або ділового партнера для прийняття рішення про те, яке з підприємств найкраще підходить для злиття і поглинання.

Щоб почати новий бізнес або розробити нову продукцію, підприємство повинно мати можливість отримати загальну картину стану відповідної технічної галузі та спрогнозувати ринкові потреби. Патентний аналіз допомагає встановити еволюцію технології від елементарних технологій у міру їх поширення, тенденцію технічних змін, життєвий цикл технології, який складається з росту, розвитку, зрілості і занепаду, проблеми та рішення при розробці конкретної технології, технології конкурентів і рішення, що допомагають упоратися з можливими проблемами.

Слід відмітити, що без аналізу патентної інформації в галузі функціонування неможливе складання бізнес-плану, адже складання проектів та бізнес-планів повинно містити аргументи на користь новизни та промислової придатності розробки. Аналіз джерел патентної інформації з привертанням інших видів науково-технічної та рекламно-економічної інформації дозволяє отримати відомості про останні науково-технічні досягнення, пов'язані з розробкою промислової продукції, про стан і перспективи розвитку ринку

продукції даного виду.

Аналіз патентної інформації забезпечує об'єктивну оцінку об'єктів промислової власності під час вирішення питань продажу чи придбання ліцензії, а також у разі постановки об'єктів промислової власності на баланс виробництва як нематеріальних активів та включення їх до зареєстрованого капіталу нових спільних підприємств. Таким чином, в умовах інноваційного розвитку вітчизняних підприємств, актуальності набувають питання аналізу патентної інформації, які пропонуємо узагальнити під поняттям «патентний аналіз» основної операційної діяльності, оскільки аналіз патентної інформації висвітлює перспективу для збільшення обсягів виробництва і реалізації продукції внаслідок розробки і просування інновацій.

Варто зауважити, що питаннями наукових основ розробки та реалізації інноваційних проектів на підприємствах займалась значна кількість науковців [2, 5, 7, 10, 11, 12, 17]. Однак питанням розробки аналітичного забезпечення управління інноваційною діяльністю суб'єктів господарювання в науково-практичній літературі уваги приділено недостатньо.

Критичний аналіз фахової літератури показав, що загалом провідні вчені [4, 6, 9, 14, 15] у сфері інноваційної діяльності для планування створення інновації, доведення виявленої ідеї до стадії комерційного продукту та оцінки економічної ефективності інноваційного проекту рекомендують здійснювати маркетингові

дослідження потреб споживачів. Такий підхід вважаємо неповним, адже він не враховує інформації про останні науково-технічні досягнення, пов'язані з розробкою промислової продукції, що захищені патентами. Тому додаткового розгляду потребують питання патентних досліджень.

Відповідно до Державного стандарту України 3575-97 «Патентні дослідження. Основні положення та порядок проведення», патентні дослідження проводять для виявлення патентної ситуації щодо об'єктів інтелектуальної власності з метою подальшого їх патентування. За такого тлумачення виходить, що патентні дослідження здійснюються лише для визначення патентоспроможності. Тому вважаємо недоцільним ототожнювати поняття патентних досліджень та патентного аналізу.

Під патентним аналізом розуміємо дослідження, що проводяться в процесі створення, освоєння та реалізації промислової продукції з метою забезпечення високого технічного рівня і конкурентоспроможності цієї продукції, а також скорочення витрат на створення продукції за рахунок виключення дублювання досліджень та розробок.

Необхідно підкреслити, що патентний аналіз слід проводити на усіх етапах життєвого циклу промислової продукції та, зокрема, під час складання технічного завдання на створення нової або модернізованої продукції, під час проведення науково-дослідницької роботи та дослідно-конструкторської роботи в процесі створення

нової продукції, в процесі організації масового виробництва продукції, а також в процесі її комерційного використання на внутрішньому та/або зовнішньому ринках до моменту зняття її з виробництва, коли ця продукція втрачає свою конкурентоспроможність. Оскільки патентний аналіз проводиться з метою встановлення вимог споживачів до продукції підприємства, це необхідно враховувати для формулювання технічного завдання на розробку нових або модернізованих зразків продукції і проведення різноманітних оцінок продукції та її складових частин, а також технології її виготовлення для підготовки обґрунтованих управлінських рішень.

Аналіз факторів, що визначають конкурентоспроможність продукції [5, 13], дає змогу виділити основні змістовні напрями патентного аналізу, пов'язані із забезпеченням конкурентоспроможності як продукції, так і суб'єкта господарювання. До них слід віднести:

- визначення вимог споживачів до продукції даного виду;
- відбір найбільш ефективних науково-технічних досягнень для використання при розробці нових або модернізованих зразків продукції;
- оцінка технічного рівня продукції на різних етапах її розробки і комерційної реалізації;
- аналіз тенденцій розвитку ринку продукції;
- аналіз умов конкуренції на ринку продукції даного виду;

- аналіз можливостей правової охорони технічних і художньо-конструкторських рішень, отриманих у процесі розробки;
- аналіз умов безперешкодної реалізації продукції на ринку конкретної країни (експертиза на патентну чистоту).

Отже, патентний аналіз являє собою сучасний інструмент дослідження основної операційної діяльності інноваційно-орієнтованого підприємства, який застосовується для розв'язання цілої низки технічних, правових і кон'юнктурних завдань, пов'язаних з розробкою або просуванням продукції, в якій містяться науково-технічні досягнення. Він дає можливість визначити рівень конкурентоспроможності цієї продукції.

Мету патентного аналізу пропонуємо сформулювати як:

- розробка маркетингової стратегії для визначення найбільш перспективних напрямів діяльності, виявлення потенційних конкурентів, визначення напрямку їх діяльності та вибору своєї ринкової ніші;
- мінімізація ризику, пов'язаного з можливим дублюванням уже існуючих технічних рішень на початковому етапі розробки потенційного об'єкта патентування;
- визначення відповідності об'єкта патентування такому критерію патентоспроможності як «новизна» при підготовці заявки на видачу патенту з метою зниження ризику отримання відмови у видачі патенту або подальшого його опротестування;
- отримання інформації про технічні рішення або технології, що

цікавлять, з метою подальшого придбання патенту (або отримання ліцензії) на вже запатентоване рішення;

- виявлення порушень прав патентовласників і заявників на об'єкти промислової власності;

- аналіз патентної чистоти безперешкодної реалізації промислової продукції на ринку конкретної країни або країн і обсягів порушення прав третіх осіб, що володіють патентами, що діють на території цих країн.

Слід відмітити, що сильна сторона патентного аналізу - це його функціонування як головний індикатор технологічної зміни виробничого процесу та індикатора інноваційності основної операційної діяльності. Цей інструмент пропонує прекрасну аналітичну підтримку стратегічному управлінню технологічними розривами. При цьому патентний аналіз дає можливість отримати інші цінні стратегічні результати - від конкурентного аналізу до аналізу злиття і об'єднання підприємств.

Необхідно зазначити, що у фаховій літературі з патентознавства [2, 13] пропонуються два основні шляхи аналізу патентної інформації: якісний і кількісний. Якісний метод показує більш точно зміст індивідуальних патентних документів. Кількісний метод дає можливість обробляти статистичні дані. Ці два методи ставлять перед собою різні завдання і мають різні сфери застосування. Проте результати аналізу патентів унаочнюються шляхом візуального зображення з використанням стовпчастих графіків, полігональних

графіків, секторних діаграм, променевих діаграм та інших графіків або діаграм. Отже, візуалізація є основним способом презентації результатів патентного аналізу. Організацію процесу патентного аналізу на підприємстві, що пропонуємо, узагальнено на рис.1.

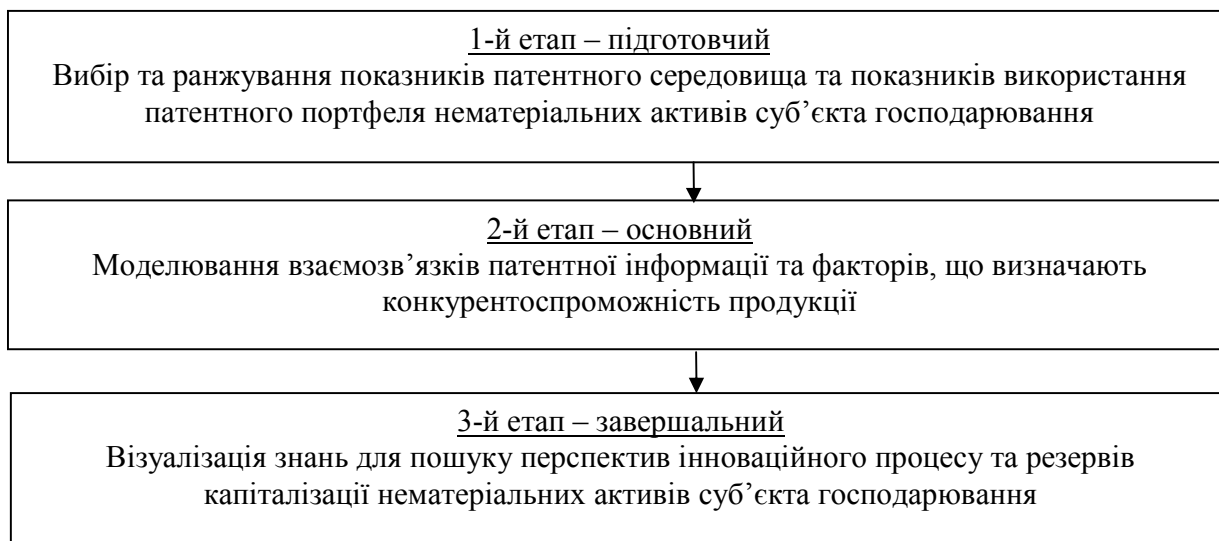


Рис. 1 - Схема організації процесу патентного аналізу на підприємстві.

Складено автором особисто

Зазначимо, що в рамках економіки, заснованої на знаннях, з урахуванням стрімкого розширення використання інформаційних та комунікаційних технологій в поєднанні з безкоштовними і комерційними базами патентних даних та використанням аналітичного програмного забезпечення для швидкого і детального аналізу патентної інформації, при запропонованій організації процесу патентного аналізу на підприємстві, як представлено на рис. 1,

відкриваються нові перспективи для бізнесу в плані стратегічного або тактичного використання патентної інформації для детального опрацювання ділової стратегії на внутрішніх і експортних ринках.

Схематичне окреслення предметної сфери патентного аналізу інноваційно-орієнтованого підприємства запропоновано на рис.2.

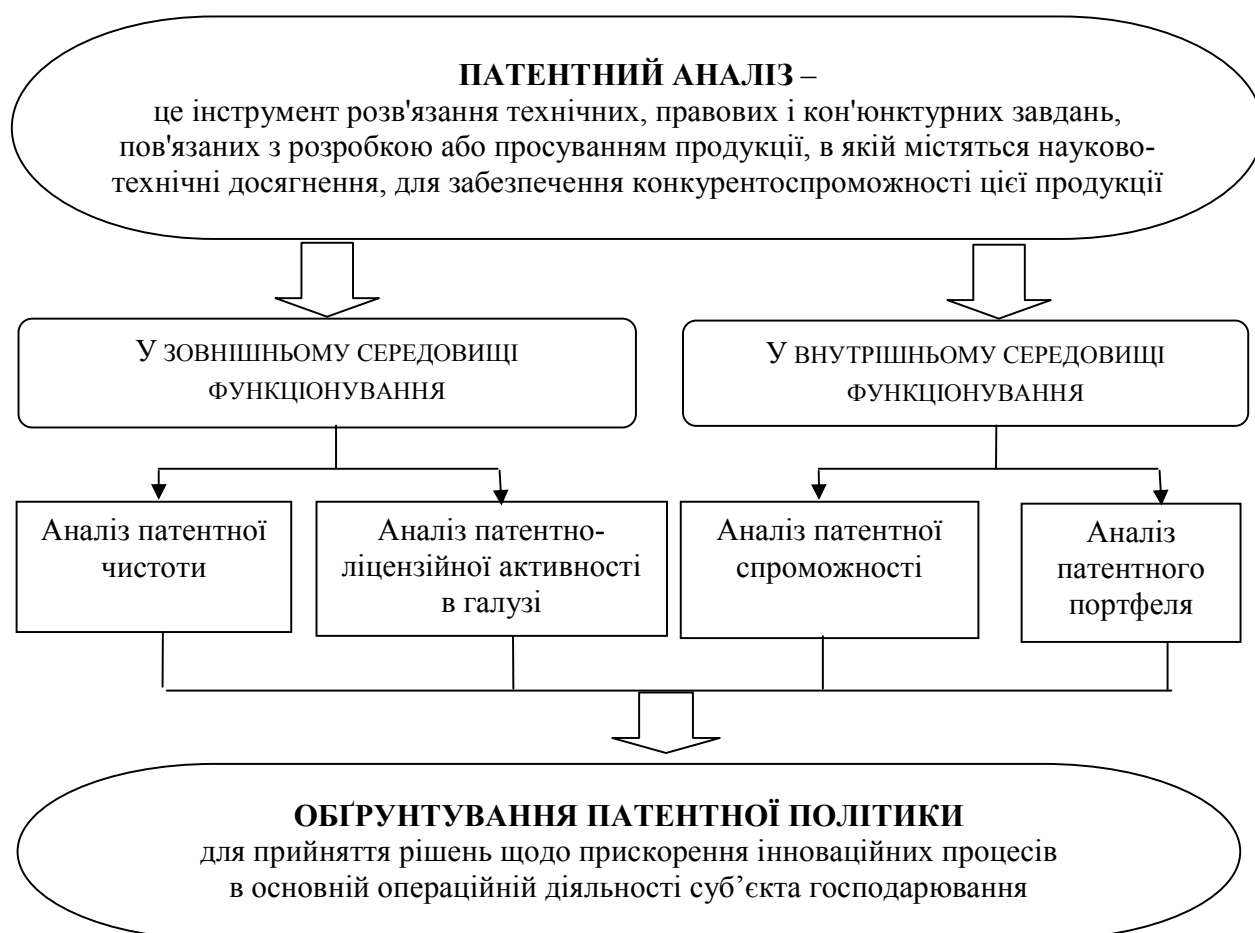


Рис. 2. Предметна сфера патентного аналізу основної операційної діяльності інноваційно-орієнтованого підприємства.

Розроблено автором

Вважаємо, що за такого підходу патентний аналіз є обов'язковим

елементом у технології обліково-аналітичного інформаційного забезпечення інноваційної політики суб'єктів господарювання.

Дієвим інструментом запобігання порушення прав патентовласників у тих країнах, в які планується подальша реалізація продукції вітчизняного підприємства харчової промисловості, є аналіз патентної чистоти.

Як видно з рис. 2, окремим видом патентного аналізу слід визнати проведення аналізу патентної чистоти. Адже наявність у більшості країн світу патентного законодавства, що передбачає встановлену законами відповідальність за порушення патенту, призводить до необхідності прийняття заходів, що запобігають можливості порушення патентів у країнах реалізації відповідної продукції.

Правова сторона аналізу патентної чистоти повинна полягати в точному і всебічному врахуванні всіх юридичних питань, що можуть виникнути при визначенні обсягу виключних прав з патенту, можливості його порушення, опротестування тощо. Технічна сторона аналізу патентної чистоти полягає в правильній оцінці технічної сутності виробу за зарубіжним патентом у зіставленні його із вітчизняним аналогом продукції, в оцінці ролі складових частин та інших елементів для запатентованої у країні збуту продукції в цілому, у визначенні шляхів можливого обходу зарубіжного патенту тощо. Економічна сторона аналізу патентної чистоти полягає в оцінці обсягу можливих претензій патентовласника при порушенні його патенту і

оцінці збитку, що підлягатиме відшкодуванню.

З метою аналізу патентної чистоти на об'єкти промислової власності використовуються такі джерела патентної інформації: офіційні патентні бюлетені та офіційні нормативно-методичні матеріали, реферативна інформація про останні досягнення науки та техніки, які пов'язані, можливо, із розробкою промислової продукції, а також про стан та перспективи розвитку ринку продукції [1, 4, 8].

Для ідентифікації діяльності конкурентів у цікавій для підприємства сфері правової охорони інтелектуальної власності необхідно проводити аналіз патентно-ліцензійної активності представників конкурентного середовища галузі функціонування. При цьому забезпечується отримання інформації про суперників, які володіють патентами в даній предметній сфері, з виділенням серед них лідерів і нових конкурентів, а також про їх підприємницьку стратегію. Одночасно виявляються сильні і слабкі позиції свого підприємства у патентному середовищі. Оскільки на сучасному етапі розвитку економічних відносин завершується становлення глобальної системи охорони інтелектуальної власності, при проведенні аналізу патентної активності конкурентного середовища важливою є оцінка світового рівня та тенденцій розвитку технологій, вивчення глобальної ринкової кон'юнктури. Це необхідно для успішної реалізації промислової продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Слід зазначити, що статистика патентно-ліцензійної діяльності

традиційно використовується для аналізу патентної та інноваційної активності суб'єкта. Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить про те, що огляд патентної статистики є поширеним прийомом, який застосовують для оцінки результативності науково-технічної діяльності у вітчизняних та зарубіжних наукових працях, а також для оцінки інноваційної сфери [3, 15, 16]. Методологічні питання використання патентної статистики досить добре розроблені у фахових англійських та вітчизняних джерелах.

Однак деякі дослідники вважають, що патенти швидше за все характеризують рівень винахідницької, а не інноваційної діяльності. При цьому розбіжності у практиці патентування між країнами продовжують впливати на можливості використання патентної інформації. Так, у вітчизняній практиці патенти використовуються в першу чергу як індикатори обліку нововведень, а не як відображення технологічних досягнень та рівня конкурентоспроможності.

Вважаємо, що використання патентної статистики як поширеного прийому аналізу патентно-ліцензійної активності конкурентного середовища галузі функціонування має такі переваги:

- патенти - зручний кількісний показник, більшість даних патентної статистики є широкодоступною для аналізу;
- проходження заявкою на патент експертизи на патентоспроможність робить облік патентів більш цінним показником результативності науково-технічної діяльності з точки зору оцінки запропонованих новацій на новизну та технічний рівень, ніж,

наприклад, облік публікацій;

- стандартизація патентного законодавства полегшує здійснення міжнародних порівнянь патентної статистики;

- патенти є особливо корисними для оцінки результативності прикладних досліджень і розробок.

Отже, необхідність статистичного аналізу патентно-ліцензійної активності конкурентного середовища галузі функціонування при оцінці нової продукції та її збутових можливостей не викликає сумнівів. Для цього існує безліч способів збору даних і аналізу патентної інформації [2, 6, 7, 11]. Почати хоча б з нескладної методики аналізу патентної активності (Patent Hit Count by the Year), що дозволяє оцінити, наскільки фірмі необхідна нова технологія; скільки потенційних конкурентів діють або збираються діяти в цій же сфері; зростає чи падає відповідна патентна активність; чи немає на даному стратегічному напрямку «вузьких місць» в освоєнні технології, яку фірма має намір патентувати.

При оцінці патентно-ліцензійної ситуації рекомендуємо такий порядок аналітичної роботи: визначення динаміки патентування та структури взаємного патентування, виявлення фірм-патентовласників із зазначенням усіх наявних охоронних документів як в країні приналежності фірми, так і в країнах патентування (патенти-аналоги) і аналіз їх ліцензійної діяльності.

При аналізі динаміки патентування слід визначити, на які роки припадає найбільш інтенсивна винахідницька діяльність за даним

видом продукції досліджуваного підприємства у глобальному конкурентному середовищі галузі функціонування. Для аналізу динаміки патентування розподілених по країнах та конкурентах масив охоронних документів (патентів і викладених заявок) необхідно систематизувати по національних та іноземних заявниках і за датою пріоритету і занести результати в таблицю або на гістограму.

Зауважимо, що на структуру патентування справляють вплив процеси глобалізації та інтернаціоналізації світової економіки, що не оминають систему захисту прав інтелектуальної власності. Підприємства, освоюючи нові ринки, намагаються захистити свої технічні ідеї шляхом патентування більшою мірою за межами країни розташування свого головного офісу. Таким чином, активність зарубіжних заявників на ринках країн у цілому зростає більш високими темпами, ніж активність заявників національних.

При аналізі географічної структури патентування у глобальному конкурентному середовищі галузі функціонування необхідно визначити, які країни є провідними в розробці і виробництві досліджуваної продукції підприємства (країни-заявники) і які є найбільш містким ринком збуту (країни видачі охоронних документів іноземним заявникам). При цьому аналіз структури розподілу охоронних документів по підприємствах-конкурентах з одночасною вказівкою патентів-аналогів дає можливість визначити наявність комерційних інтересів на внутрішньому ринку та на території країн, де виявлено патенти-аналоги.

З юридичної точки зору, патентоспроможність визначається як юридична властивість об'єкта промислової власності в частині його здатності охоронятися на території певної країни документом виняткового права протягом терміну дії даного патенту. При цьому одним із основних критеріїв оцінки патентоспроможності винаходу вважається його новизна.

Необхідно наголосити, що у патентознавстві новизна продукції трактується як сукупність суттєвих ознак винаходу, корисної моделі, промислового зразка, що є невідомими раніше, виходячи із сучасного рівня техніки [2, 15]. Тобто, це сукупність раніше не відомих рішень, що не знайшли свого відображення в об'єктах техніки, конструкторській і технологічній документації та інших джерелах патентної інформації, яка прийнята за базу порівняння при визначенні умов патентоспроможності об'єктів прав інтелектуальної власності.

З урахуванням вище наведених підходів, з позиції аналітичного забезпечення управління інноваційною діяльністю суб'єкта господарювання, під поняттям патентоспроможності суб'єкта господарювання пропонуємо розуміти здатність за рахунок використання нематеріальних активів створити таку новизну продукції, що дає їй право називатися новою в певному часово-просторовому вимірі та дозволяє отримати правову охорону на території певної країни, затверджену документом виняткового права.

Для аналізу патентної спроможності рекомендуємо здійснювати патентний моніторинг, що являє собою автоматизований процес

відстеження поточної діяльності конкурентів у науково-дослідній та виробничій сферах, яка проявляється в реєстрації об'єктів інтелектуальної власності. Він сприяє запобіганню загроз, що виходять від уже відомих, нових потенційних і реальних конкурентів.

Вивчення різних підходів і методик оцінки результатів інноваційної діяльності економічних суб'єктів, що застосовуються за кордоном [7, 13, 15], показало, що однією з найбільш повних і широко поширених інформаційних баз для оцінки інноваційної активності та проведення порівняльного міждержавного і внутрішньогалузевого аналізу патентної спроможності є дані, що акумулюються патентними бюро різних країн і наднаціональними органами патентної статистики.

Оцінюючи патентоспроможність передбачуваного винаходу корисної моделі чи промислового зразка, пошук здійснюється, щонайменше, для таких країн: Росія, США, Франція, Німеччина, Великобританія, Японія, Швейцарія. Глибина (ретроспективність) пошуку інформації залежить від цілей патентного аналізу на різних етапах життєвого циклу виду продукції.

Необхідно зауважити, що донедавна цінність патентної інформації полягала лише в тому, щоб створити перешкоди для конкурентів від копіювання існуючих технологій компанії. Однак патентні документи мають цінність не лише для їхнього власника. Таку цінність надає патентам інформація, що міститься в них для прийняття стратегічних рішень. Беручи до уваги зростаюче значення

інтелектуальної власності, вважаємо, що дуже актуальним стає аналіз патентного портфеля, який забезпечував би інформацією про стратегічні переваги на тлі безперервно мінливої панорами конкурентів і їхньою продуктів на ринку.

Необхідно підкреслити, що аналіз патентного портфеля забезпечує корисною інформацією при прийнятті таких стратегічних рішень, як:

- 1) підлив виробничої стратегії конкурентів і здійснення блокуючого патентування;
- 2) патентне прикриття при вторгненні в прибуткові ринкові сегменти з інтенсивною конкуренцією;
- 3) набуття виключних прав на комерційно-перспективні технології, що тільки з'являються;
- 4) виявлення ймовірних правопорушників, а разом з тим - і можливих джерел доходу від продажу ліцензій.

Виходячи з вищенаведеного, можна стверджувати, що головними чинниками формування патентного портфеля інноваційно-орієнтованих підприємств виступають:

- впровадження інноваційних технологій виробництва і управління; динаміка морального старіння нематеріальних активів;
- забезпечення конкурентних переваг на вітчизняному і зарубіжному ринках.

Для пошуку перспектив активізації інноваційних процесів в основній операційній діяльності суб'єктів господарювання

запропоновано застосовувати новий інструмент – патентний аналіз. Визначено, що патентний аналіз як сучасний інструмент дослідження основної операційної діяльності інноваційно-орієнтованого підприємства дає змогу розв'язати технічні, правові та кон'юнктурні завдання, пов'язані з розробленням або просуванням продукції, яка містять науково-технічні досягнення.

Список використаних джерел:

1. Банасько Т.М. Економічний аналіз використання нематеріальних активів: значення та методика здійснення / Т.М. Банасько // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. – 2009. - № 4 (50). – С. 6-12.
2. Дахно І.І. Право інтелектуальної власності : [навч. посіб.] / І.І. Дахно. - К.: Либідь, 2003. - 200 с.
3. Дворецкий В.И. Как организовать экономический анализ на предприятии. – М.: Финансы и статистика, 1988. – 94 с.
4. Економічний аналіз господарської діяльності / Іващенко В.І., Болюх М.А. – К.: ЗАТ “Нічвала”, 1999. – 204 с.
5. Ендовицкий Д.А. Организация анализа и контроля инновационной деятельности хозяйствующего субъекта / Д.А. Ендовицкий, С.Н. Коменденко. – М.: Финансы и статистика, 2004. - 272 с.
6. Илышева Н.Н. Анализ нематериальных активов / Н.Н. Илышева, И.В. Сучкова // Консультатн. – 2001. - № 3. – С. 21-26.

7. Ильющенко Е.В., Кожарский В.В. Анализ эффективности использования основных производственных фондов и нематериальных активов // Бухгалтерский учет и анализ. – 1998. - № 5. – С. 36-38.
8. Калина А.В., Конєва М.І., Ященко В.О. Сучасний економічний аналіз і прогнозування (мікро- та макрорівень): Навч.-метод. посібник. – 2-ге вид. – К.: МАУП, 1998. – 272 с.
9. Каракоз И.И., Самборский В.И. Теория экономического анализа. – К.: Выщашк. Головноеизд-во, 1989.–255 с.
10. КнуховаМ.З. Анализ эффективности использования нематериальных активов / М.З. Кнухова // Бухгалтерский учет. – 2008. - № 2. – С. 76-79.
11. Котенко Л.М. Облік, аудит і аналіз нематеріальних активів : сучасний стан, проблеми, тенденції розвитку: [монографія] / Л.М. Котенко, Т.В. Польова. - Харків, 2008. - 215 с.
12. Freeman C. Technology Policy and Economic Performance: Lessons fromJapan/ C. Freeman. - London: Pinter, 1987. – 155 p.
13. Innovationsmanagement: Theorie und Praxis im Kulturvergleich / hrsg. Horst Albach. – Wisbaden.: Gabler, 1990. – 238S.
14. IntellectualCapital Management auf Basis eines IC-Rating [Електронний ресурс] / MarcS. Tenbieg, MartKivikas. - Режим доступу: [http:// www.braiconn.de](http://www.braiconn.de). – Заголовок з екрану.
15. Lundvall B-A. National Innovation Systems: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning/ B-A. Lundvall.- London, Printer,

1992. – 214 p.

16. Nelson R. National Innovation Systems. A Comparative Analysis/ R. Nelson.- New York/Oxford, Oxford University Press, 1993. – P.4. – 239 p.

17. Stewart T.A. Intellectual Capital: The New Wealth of Organizations / T.A. Stewart, 1997. - New York.: Doubleday. - 520 pages.

СУЧАСНІ ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ В ОБЛІКУ, АУДИТІ, ОПОДАТКУВАННІ

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ТА ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ РОЗРАХУНКАМИ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Т.В. КОЖУХОВА

доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри обліку та аудиту
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

О.М. КОНДРАТЮК

кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і оподаткування
Криворізького економічного інституту ДВНЗ «Київський
національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Сучасні умови бізнесу обумовлюють необхідність управління фінансовими ресурсами, спрямоване на підвищення ринкової вартості й інвестиційної привабливості підприємств.

У такому контексті актуалізується питання обліково-аналітичного забезпечення управління розрахунками з

постачальниками, адже діюча система розрахунків з постачальниками не відповідає вимогам прискореного грошового обігу, що в свою чергу веде до нестабільності у постачанні основних матеріальних ресурсів.

Розрахунки з постачальниками виникають внаслідок договірних відносин, що опосередковують процес придбання, відповідно детального аналізу потребує цей процес.

На підприємстві здійснюються операції з постачання, які забезпечують діяльність оборотними і необоротними засобами, необхідними для досягнення основної мети створення підприємства – одержання прибутку.

«Поставка» означає передачу одним суб'єктом економічних відносин іншому на певних умовах товарно-матеріальних цінностей. «Постачання» розглядається як процес передачі товарів одним суб'єктом господарювання іншому [12].

І.В. Орлов стверджує, що «терміни «поставка» і «постачання» вживаються як синоніми. «процес постачання» доцільно вживати, коли йдеться про підприємство-постачальника, який організовує цей процес і задовольняє потреби споживача. Під постачанням слід розуміти динамічний процес руху цінностей від однієї сторони іншій, «поставка» відображає статику і стосується моменту часу, у який відбувається передача цінностей» [8].

Підприємство самостійно досліджує фактори зовнішнього середовища, наявні на ринку ресурси, вибирає постачальників.

Налагодження таких зв'язків та їх надійне функціонування забезпечують підприємству подальший успіх.

Суб'єкт підприємницької діяльності отримує необхідні засоби в результаті їх придбання або обміну, чим утворює рух ресурсів. «Придбання» дослідники визначають як процес руху цінностей від підприємства-продавця до підприємства-покупця, відповідно виконання договірних умов і задоволення потреб сторін економічних відносин [8].

Головне завдання процесу постачання полягає у забезпеченні потреб процесу виробництва в ресурсах – обладнанні, сировині, матеріалах, паливі, запасних частинах, тарі та ін. Таким чином, процес постачання предметів і засобів праці є важливою передумовою здійснення основної діяльності підприємства. Цей процес має відбуватися рівномірно й безперервно, адже надлишок або нестача ресурсів негативно впливає на кінцевий результат діяльності суб'єкта господарювання [2, с. 408].

Процес постачання еволюціонував, спостерігається стрімкий розвиток процесу постачання та перетворення його з функції поставки, орієнтованої на виконання замовлень, на функцію здійснення стратегічної взаємодії у сфері постачання. Це суттєво впливає на успіх підприємницької діяльності. Виникнення нових видів торгівлі, наприклад «дропшипінг», розрахунки електронними грошима (в т.ч. біткоїнами) вимагає використання відповідного інструментарію управління. На думку І.В. Орлова постачання може

здійснюватися із певними особливостями, що розкриваються у таких видах постачання (табл. 1).

Таблиця 1

Види постачання

Види	Характеристика
Поставка	Особливий вид куплі-продажу: оплачувана передача товарів продавцем (постачальником) покупцеві (замовникові)
Поставка відфактурована	Поставка, що є наслідком реально здійсненої угоди, за якою виписано та подано покупцеві товарні документи (рахунок із переліком відправленого товару чи наданих послуг із зазначенням їх вартості, дати виписування, назви й адреси продавці і покупця, іншими даними)
Поставка негайна	Умова угоди купівлі-продажу, за якою куплений товар передають покупцеві безпосередньо після укладання угоди
Поставка невідфактурована	Надходження матеріальних цінностей на підприємство без рахунків постачальників, їх оприбутковують за актами приймання. Після надходження документів постачальників записи сторнують і показують фактичну вартість поставки
Постачання складське	Форма матеріально-технічного постачання, за якої надходження продукції від підприємства-виробника до підприємства-споживача здійснюється через бази та склади постачально-збутових підприємств (організацій). Складське постачання зумовлює для підприємства-споживача додаткові витрати, пов'язані з переробкою та зберіганням товарів на складах
Постачання транзитне	Форма матеріально-технічного постачання, за якої підприємство-виробник здійснює поставки безпосередньо підприємству-споживачеві не використовуючи баз та складів постачально-збутових підприємств (організацій). На відміну від складського постачання, транзитне постачання забезпечує скорочення часу перебування засобів у сфері обігу, зниження витрат на вантажно-розвантажувальні роботи та й на зберігання продукції на складах

Джерело: [8]

Фактори, що впливають на вибір постачальника: умови платежу, цінова політика, відповідність продукції стандартам якості, географічне місце розташування, гарантійні строки, ремонт і

післягарантійне обслуговування, виробнича, можливість закупівель безпосередньо у гуртовників або виробників.

Схема інструментів взаємодії підприємства і постачальника в сучасних умовах І.В. Орловим розроблена і представлена на рис. 1.



Рис. 1. Сучасні інструменти взаємодії підприємств у сфері постачання [8]

Процес постачання полягає у тому, що підприємство укладає договори з постачальниками на необхідні йому фактори виробництва, організовує їх доставку та складування, перераховує кошти постачальникам за отриманні цінності. Розрахунки між контрагентами – це одна з необхідних складових розширеного відтворення. Вони опосередковують розподіл і перерозподіл

суспільного продукту, перехід його з товарної форми в грошову, і навпаки. Розрахунки ґрунтуються на економічній базі кругообігу коштів в процесі виробництва і є суспільним визнанням того, що підприємство – виробник тієї чи іншої продукції виконало свої виробничі зобов'язання і поставлені цілі.

Поняття «розрахунки» та «заборгованість» в переважній більшості містять посилання на «зобов'язання»: розрахунки виникають за зобов'язаннями або зобов'язання витікають з розрахунків, заборгованість – це зобов'язання або навпаки [10, с. 245].

Зобов'язання, що відображаються в бухгалтерському обліку мають юридичний та економічний зміст. Як юридична категорія господарське зобов'язання – це господарські відносини, що регулюються правом. В силу цих відносин одна сторона уповноважена вимагати від іншої здійснення господарських операцій: передачі майна, виконання робіт, надання послуг тощо, а інша при цьому зобов'язана виконувати вимоги щодо предмету зобов'язання і має при цьому право вимагати відповідну винагороду – сплату грошей, зустрічні послуги тощо [1, с. 460].

Бутинець Ф.Ф. вважає, що розрахунки – взаємовідносини між підприємствами, які виникають в наслідок кругообороту господарських засобів [1, с. 289]. Пантелеєв В.П., Сніжко О.С. зазначають, що розрахунок – це сплата грошей за зобов'язаннями або документ, складений на основі розрахунку. В словнику наводиться,

розрахунок – це 1) підрахунок чого-небудь; 2) здійснення платежу за що-небудь, виконання грошових зобов’язань [9 с. 160].

Постачальники – юридичні або фізичні особи, яка здійснюють поставку товарно-матеріальних цінностей (сировини, матеріалів, палива, будівельних матеріалів, запасних частин, товарів, МШП), надають послуги (подачу електроенергії, газу, води, пари тощо), виконують роботи (поточний і капітальний ремонт основних засобів) [1, с. 510]. Розрахунки з постачальниками і підрядниками – це взаємні розрахунки підприємств за товарно-матеріальні цінності, виконані роботи, надані послуги. Вони є переважними, й саме від безперервності та планованості організації даних розрахунків вирішальною мірою залежить стан усіх розрахунків підприємства, його фінансовий стан та платоспроможність [2, с. 345].

Форми розрахунків з постачальниками визначаються в господарських договорах та представлено на рис. 2.



Рис. 2 – Форми розрахунків з покупцями та замовниками та платіжні інструменти (розроблено авторами на основі [1, 2, 6, 8])

Розрахунки є важливою основою виконання зобов'язань, основною формою реалізації товарно-грошових відносин.

Бухгалтерський облік є однією з універсальних функцій управління, що має здійснювати повсякденний і дійовий контроль за збереженням майна, а також забезпечувати одержання достовірної і оперативної інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень.

Підставою для бухгалтерського обліку розрахунків з постачальниками підприємства є первинні документи, які фіксують факти здійснення господарських операцій (табл. 2).

Узагальнення та систематизація інформації первинного обліку здійснюється за допомогою аналітичного і синтетичного обліку.

Таблиця 2

Первинні документи обліку розрахунків з постачальниками

Назва документа	Визначення
1	2
Факт отримання матеріальних цінностей, послуг в процесі постачання	
Накладна	Первинний документ для обліку надходження ТМЦ
Акт приймання-передачі виконаних робіт (наданих послуг)	Первинний документ для обліку отриманих робіт, послуг
Податкова накладна	Первинний документ для обліку податкового кредиту
Довіреність	Документ, яким поручитель уповноважує свого представника здійснити отримання матеріальних цінностей, виконаних робіт, наданих послуг
Рахунок-фактура	Документ, який виписує продавець на ім'я покупця для оплати вартості поставки, виконаних робіт чи наданих послуг

Продовження таблиці 2

1	2
Прибутковий ордер	Первинний документ для оприбуткування матеріальних цінностей, які надійшли від постачальника
Акт приймання матеріальних цінностей	Первинний документ для обліку невідфактурованих поставок матеріальних цінностей або при виявлених порушеннях поставки
Чек (товарний)	Первинний документ для оприбуткування матеріальних цінностей, придбаних підзвітною особою
Факт розрахунків з постачальниками	
Виписка банку	Документ для обліку надходження і списання безготівкових коштів на рахунку в банку
Платіжне доручення	Доручення на перерахування грошових коштів банком
Платіжна вимога-доручення	Документ, в якому міститься вимога на оплату та доручення перерахувати банку кошти постачальнику
Чек (чекової книжки)	Документ для розрахунків з постачальниками відривними чеками (не застосовується)
Видатковий касовий ордер	Документ для обліку виданої готівки з каси підприємства, в т.ч. і постачальникам
Вексель	Документ є гарантією погашення у встановлений у векселі термін суми поставки з відсотками
Е-гроші	Одиниці вартості, які зберігаються на електронному пристрої, приймаються як засіб платежу іншими особами, ніж особа, яка їх випускає, і є грошовим зобов'язанням цієї особи, що виконується в готівковій або безготівковій формі.

Джерело: складено за [1-3, 13]

Регістри аналітичного синтетичного та обліку – це уніфіковані носії інформації. Вони представлені у вигляді карток обліку,

журналів, відомостей, книг. Їх призначення – хронологічне накопичення інформацій з первинних документів, їх групування та узагальнення.

Господарські операції відображаються в облікових регістрах під час надходження первинних документів або підсумками за місяць, в залежності від характеру і змісту операцій. Інформація до облікових регістрів переноситься після перевірки первинних документів за формою та змістом. Підсумкові записи у відповідних журналах звіряються з даними первинних документів, які підтверджують факт господарського життя, та з відомостями. Кредитові обороти з Журналів переносять оборотно-сальдову відомість, потім в Головну книгу. В Головній книзі відбиваються залишки та обороти в розрізі синтетичних рахунків.

Аналітичний облік розрахунків з постачальниками та підрядниками ведеться за кожним постачальником, в розрізі договорів/контрактів, кожного документа (рахунка-фактури) на сплату, в гривнях та у валюті, обумовленій в договорі, фактами надходження невідфактурованих поставок [6].

Синтетичний облік розкрито із використанням даних ПАТ «Криворіжіндустрбуд» в таблицях 3-6. Для обліку розрахунків в робочому плані рахунків підприємства передбачаються такі рахунки: 631.01 «Розрахунки із внутрішніми постачальниками», 631.02 «Розрахунки із зовнішніми постачальниками».

Таблиця 3

Облік безготівкових розрахунків з постачальниками (за умов
наступної оплати)

Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків		Сума грн.	Джерело інформації
	Дебет	Кредит		
Оприбутковано суміш жаростійку BR P C 25/30 W6 F100	201	631.01	240941,25	Накладна № 5100003236
Відображено транспортування суміші	201	631.01	18750,00	
Відображена сума податкового кредиту з ПДВ	641	631.01	51938,25	Податкова накладна
Погашено заборгованість перед постачальником за накладною № 5100003236	631.02	311	311629,50	Виписка банку
Оприбутковано бетон BR P C 25/30 W6 F100	201	631.01	725580,00	Накладна № 602
Автопослуги	201	631.01	4611,00	
Доставка автобетононасоса	201	631.01	333,50	
Послуги автобетононасоса	201	631.01	20000,00	
Відображена сума податкового кредиту з ПДВ	641	631.01	150104,90	Податкова накладна
Погашено заборгованість перед постачальником за накладною № 602	631.01	311	900629,40	Виписка банку

Джерело: дані ПАТ «Криворіжіндустрбуд»

Таблиця 4

Облік готівкових розрахунків з постачальниками (за умов наступної
оплати)

Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків		Сума грн.	Джерело інформації
	Дебет	Кредит		
Оприбутковано канцтовари, придбані у ТОВ «Інфотел»	209,22	631.02	1005,00	Чек РРО
Відображена сума податкового кредиту з ПДВ	641	631.02	201,00	Податкова накладна
Погашено заборгованість перед постачальником	631.02	301	1206,00	Виписка банку

Джерело: дані ПАТ «Криворіжіндустрбуд»

Таблиця 5

Господарські операції з обліку невідфактурованих поставок

Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків		Сума	Джерело інформації
	Дебет	Кредит		
Оприбутковано запчастини за невідфактурованою поставкою (за обліковими цінами)	207	631.02	3000,00	Акт приймання матеріалів
Відкоригована вартість запчастин при одержанні розрахункових документів – «сторно»	207	631.02	400,00	Довідка бухгалтерії, Накладна
Відображена сума податкового кредиту з ПДВ	641	631.02	520,00	Податкова накладна
Погашено заборгованість перед постачальником	631.02	311	3120,00	Платіжне доручення; виписка банку

Джерело: дані ПАТ «Криворіжіндустрбуд»

Таблиця 6

Облік безготівкових розрахунків з постачальниками
(попередня оплата)

Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків		Сума грн.	Джерело інформації
	Дебет	Кредит		
Перераховано попередню оплату постачальнику	371	311	311629.50	Платіжне доручення
Відображено суму податкового кредиту з ПДВ	641	644	51938,25	Податкова накладна
Оприбутковано суміш жаростійку BR P C 25/30 W6 F100	201	631.02	240941,25	Накладна № 5100003239
Відображена сума податкового кредиту з ПДВ	644	631.02	51938,25	Податкова накладна
Залік заборгованості	631.02	371	311629.50	Довідка бухгалтерії

Джерело: дані ПАТ «Криворіжіндустрбуд»

За тимчасовою відсутністю грошових ресурсів для розрахунків з постачальниками підприємства можуть використовувати векселі (табл. 7).

Таблиця 7

Облік розрахунків з постачальниками безвідсотковим векселем

Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків		Сума грн.	Джерело інформації
	Дебет	Кредит		
Оприбутковано сировину і матеріали за невідфактурованою поставкою (за обліковими цінами)	201	631.02	1000,00	Акт приймання матеріалів
Відображено суму податкового кредиту з ПДВ	641	631.02	200,00	Довідка бухгалтерії
Отримано короткостроковий вексель	631.02	621	1200,00	Накладна
Перераховано постачальнику оплату за векселем	621	311	1200,00	Податкова накладна
Нараховано відсотки за векселем (24% річних за 1 місяць)	952	684	24,00	Довідка бухгалтерії
Сплачено відсотки за векселем постачальнику	684	311	24,00	Платіжне доручення

Примітка: дані умовні

Приклад розрахунків з постачальника електронними грошима представлено в табл. 8

Таблиця 8

Облік розрахунків з постачальниками е-грошима

Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків		Сума, грн.	Регістр обліку
	Дебет	Кредит		
Перераховано грошові кошти для зарахування до електронного гаманця	333	311	13000,00	Виписка банку

Продовження таблиці 8

1	2	3	4	5
Зараховано гроші до електронного гаманця	335	333	13000,00	
Оплачено ТМЦ постачальнику	371	335	12000,00	
Отримано ТМЦ у постачальника	209	632.02	10000,00	Накладна
Відображено суму податкового кредиту з ПДВ	641	632.02	2000,00	Податкова накладна
Залік заборгованості	632.02	371	12000,00	Довідка бухгалтерії
Подано заявку банку на конвертацію е-грошей у гривні	333	335	1000,00	Виписка банку
Зараховано на поточний рахунок конвертовану віртуальну валюту	311	333	870,00	
Відображено комісію банку за конвертацію е-грошей	92	333	130,00	

Джерело: складено із використанням [6], дані умовні

Для розрахунків електронними грошима затверджено перелік банків, які мають право здійснювати випуск електронних грошей.

Дані первинних документів узагальнюються в журналі-ордері за рахунком 631.01 «Розрахунки з внутрішніми постачальниками», 631.02 «Розрахунки з зовнішніми розрахунками» постачальниками». Щомісячно підсумки журналів переносяться в оборотну відомість та Головну книгу. Для отримання узагальнюючих даних формується документ «Аналіз рахунка 631».

Інформація про стан розрахунків з постачальниками та підрядниками розкривається в Балансі (Звіт про фінансовий стан), Форма №1. У статті «Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги», рядок 1615 пасиву Балансу, відображається сума

заборгованості постачальникам і підрядникам за матеріальні цінності, виконані роботи та отримані послуги (крім заборгованості, забезпеченої векселями, якщо вона наводиться в окремій статті). У статті «Векселі видані» (рядок 1605 Балансу) наводиться сума поточної заборгованості, на яку підприємство видало векселі у забезпечення поставок (робіт, послуг) постачальників, підрядників та інших кредиторів. У випадку повернення ТМЦ або коли підприємство здійснило попередню оплату постачальнику, а сума поставки є нижчою за аванс, сальдо за рахунком 631 може бути дебетовим та відображатись в активі Балансу як інша поточна дебіторська заборгованість у рядку 1165. У Звіті про рух грошових коштів (Форма №3) інформація щодо розрахунків з постачальниками за товари, роботи, послуги міститься у рядку 3100 «Витрачання на оплату товарів (робіт, послуг)». Важливим елементом управління розрахунками з постачальниками є їх аналіз. Оцінка стану розрахунків з постачальниками представлено в табл. 9

Таблиця 9

Розрахунки з постачальниками у складі поточних зобов'язань та у порівнянні із дебіторською заборгованістю

ПАТ «Криворіжіндустрбуд»

Показники	2015 рік		2016 рік		Відхилення		
	тис. грн.	пит. вага	тис. грн.	пит. вага	Абсол., тис.грн.	Відн. (+/-), %	у пит. вазі
1	2	3	4	5	6	7	8
Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	47102	48,55	31764	40,40	-15338	-32,56	-8,15

Продовження таблиці 9

1	2	3	4	5	6	7	8
Поточні зобов'язання і забезпечення (всього)	97008	100	78613	100	-18395	-18,96	х
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	71004	93,50	42680	92,35	--28324	-39,89	-1,15
Дебіторська заборгованість всього	75937	100	46217	100	-29720	-39,14	х
Співвідношення загальної суми кредиторської і дебіторської заборгованості	1,28	х	1,70	х	0,42	0,33	х

Джерело: дані звітності ПАТ «Криворіжіндустрбуд»

Порівнюючи дані таблиці необхідно зробити висновок, що заборгованість постачальникам займає значну питому вагу в загальній сумі поточних зобов'язань підприємства: в 2015 р. – 48,55%, в 2016 р. – 40,40%.

Кредиторська заборгованість в цілому по підприємству в 2016 р. знизилась на 18,96% у порівняння з 2015 р. Також відзначається зниження заборгованості перед постачальниками на 32,53% за аналогічний період.

Порівняння з дебіторською заборгованістю дає можливість зауважити, що у 2015-2016 роках підприємство здатне повністю фінансувати своїх дебіторів за рахунок кредиторів. Це дозволяє на не тривалий термін вільні грошові ресурси спрямувати на інші цілі підприємства. Необхідно пам'ятати строки погашення кредиторської заборгованості відповідно до умов договорів, щоб запобігти штрафних санкцій.

Перевищення поточної дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги над кредиторською заборгованістю перед постачальниками створює загрозу фінансової стійкості підприємства і робить необхідним залучення додаткових джерел фінансування [5, с. 499].

У табл. 10 представлені показники, що характеризують кредиторську заборгованість за товари, роботи, послуги.

Таблиця 10

Показники, що характеризують кредиторську заборгованість
постачальників

Показники	2015 рік	2016 рік	Відхилення
Середня кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги за рік (тис.грн.)	39103	39433	+330
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги (разів)	5,35	4,51	-0,84
Період погашення кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги (днів)	67	80	13

Джерело: розраховано за даними звітності ПАТ «Криворіжіндустрбуд»

Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості розраховується як відношення собівартості реалізованої продукції, товарів, робіт, послуг за звітний період до середньої кредиторської заборгованості за той же період.

Період погашення кредиторської заборгованості обчислюється діленням кількості днів у періоді (360), які помножені на середню суму кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги на

собівартість реалізованої продукції, товарів, робіт, послуг за звітний період. За даними підприємства визначено, що протягом 2015-2016 років, коефіцієнт оборотності знижується, період погашення кредиторської заборгованості збільшується.

Управління кредиторською заборгованістю є важливим аспектом менеджменту на підприємстві, оскільки кредит виступає основою діяльності сучасного бізнесу. Система аналізу і контролю управління розрахунками вимагає контролю за параметрами як кредиторської заборгованості, так і дебіторської [5, с. 496].

Для моделювання власної оригінальної системи управління розрахунками доцільно було б дослідити пропозиції науковців та практиків. Наприклад, автор Хохлов М.П. пропонує включити до моделі управління такі складові елементи «1) статичний та динамічний аналіз формування та погашення кредиторської заборгованості суб'єкта господарювання та її впливу на величину його грошових потоків; 2) обґрунтування доцільності отримання відстрочки оплати рахунків постачальників, а також оптимального терміну такої відстрочки; 3) попередження формування простроченої кредиторської заборгованості та забезпечення пролонгації кредиторської заборгованості тощо» [11, с. 406]. Автором Кащенко Е.І. пропонується здійснювати когнітивне моделювання для аналізу та розрахунків підприємства. «Когнітивне моделювання передбачає відображення дослідження грошових розрахунків у вигляді

когнітивної карти, яка дозволяє окреслити вплив концептів та їх зв'язки» [4, с. 75].

Нові умови та форми ведення бізнесу впливають на порядок розрахунків. Вміле й ефективне управління розрахунками підприємства є невід'ємною умовою підтримки необхідного рівня ліквідності, платоспроможності, ділової активності та іміджу підприємства. Тому, на вимогу часу, постає питання проведення подальших наукових досліджень означеної проблематики.

Список використаних джерел:

1. Бухгалтерський фінансовий облік [текст] : підруч. для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів / [Ф.Ф. Бутинець та ін.]; під заг. ред. Ф. Ф. Бутинця. – 8-ме вид. доп. і перероб. – Житомир: ПП Рута, 2009. – 912 с.

2. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський фінансовий облік : [підруч. для студ. спеціальності «облік і аудит» вищих навчальних закладів] / Ф. Ф. Бутинець. – Житомир: ПП Рута, 2006. – 832 с.

3. Електронні гроші / Офіційне інтернет-видавництво Національного банку України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=12330

4. Кащенко О. І. / Аналіз грошових потоків і розрахунків підприємства на основі когнітивного моделювання / О. І. Кащенко // «Економічний часопис – XXI», 2012. – №5,6. – С. 75-78.

5. Мошенський С. З. Економічний аналіз: Підр. для студ. екон. спец-й ВНЗ /С.З. Мошенський, О. В. Олійник / За ред.д.е.н., проф., Заслуженого діяча науки і техніки Укр. Ф. Ф.Бутинця. - Житомир: ПП «Рута», 2007. – 704 с.

6. Нижник Т. Розрахунки електронними грошима: чи доступна така функція підприємствам / Т. Нижник // Все про бухгалтерський облік №87 22.09.2017. – С.44-45.

7. Облік розрахунків з постачальниками та підрядниками – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dt-kt.net/books/book-18/chapter-686>. - Назва з екрану.

8. Орлов. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу:file:///C:/Users/Mather/Downloads/raschety-predpriyatiy-pooperatsiyam-priobreteniya-ekonomiko-pravovoe-soderzhanie%20(2).pdf

9. Пантелєєв В. П. Словник бухгалтера та аудитора / В. П. Пантелєєв, О. С. Сніжко; Держ ком. статистики України, Держ. акад. статистики, обліку та аудиту. – К.: ДП «Інформ.-аналіт. агентство», 2009. – 239 с.

10. Самець С. М. Облікова політика щодо розрахунків підприємств і формування її елементів / С. М. Самець // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.9. – С. 242-247.

11. ХохловМ. П. Управління дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємства / М. П. Хохлов, О. С. Корнієнко // Економіка і суспільство, 2017. Вип. 10. – С. 402-407.– [Електронний

ресурс]. – Режим доступу: http://economyandsociety.in.ua/journal/10_ukr/70.pdf

12. Югас Е. Ф. Економічна сутність договірних відносин підприємства та форми розрахунків з постачальниками і підрядниками / Е. Ф. Югас // Економічний вісник університету. – 2011. – № 17/2. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Evu/2011_17_2/Yugas.pdf.

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ВИКОРИСТАННЯ ІНВЕНТАРИЗАЦІЇ ЯК АУДИТОРСЬКОЇ ПРОЦЕДУРИ ТА ДЖЕРЕЛА АУДИТОРСЬКИХ ДОКАЗІВ В ПРОЦЕСІ ВИКОНАННЯ ЗАВДАНЬ З АУДИТУ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

Н.С. ШАЛІМОВА

доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри аудиту та оподаткування Центральноукраїнського національного технічного університету

О. С. РОЄВА

асистент кафедри обліку та аудиту Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

Аудиторська діяльність охоплює власне аудит та інші види завдань з надання впевненості, супутні та інші послуги, а сам аудит класифікується за різними ознаками. Проте, безперечно, що перший і головний вид аудиту – аудит фінансової звітності, залишається

найбільш важливим і зараз. Питанням теорії, методології, організації і методики аудиту присвячено багато ґрунтовних досліджень провідних науковців України, але використовувані на практиці різні методики перевірки об'єктів аудиту поки що не повною мірою відповідають вимогам сучасних Міжнародних стандартів контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг, які прийняті в Україні як національні із 2003 р., а тому потребують внесення відповідних змін. Розвиток теоретичних, методичних і організаційних засад виконання завдань з аудиту відповідно до Міжнародних стандартів аудиту (МСА) з урахуванням особливостей національного законодавства та потреб як відповідальної сторони, так і користувачів залишається важливою й актуальною науковою проблемою.

Правильна та раціональна організація процесу аудиту передбачає, в першу чергу, вибір необхідних та достатніх аудиторських процедур для зниження аудиторського ризику та формування аудиторського звіту. Серед здобутків українських вчених стосовно аудиторських процедур варто, в першу чергу, відмітити дослідження Проскуріної Н.М. [7]. Укрупнені процедури збору доказів представлені в підручнику «Аудит» за редакцією Давидов Г.М. та Кужельного М.В. [1, с. 81-83]. В статті О. Петрик [6] викладено проблеми уточнення та розвитку методів, способів і прийомів аудиту і підкреслюється, існування великого розмаїття поглядів науковців на проблему визначення методів, способів, прийомів і процедур аудиту.

Питання інвентаризації досліджені достатньо глибоко, враховуючи те, що вона розглядається найважливішим методом обліку та контролю. Варто відмітити дослідження Кузьмина Д.Л. [2; 3], яким, зокрема, було вивчено 176 різних літературних джерел, в яких є визначення «інвентаризація». Разом з тим, в теорії та практиці аудиту недостатньо дослідженим залишається питання використання інвентаризації в процесі проведення аудиту. Проте, в практиці аудиту це питання не є таким однозначним, оскільки окремий Міжнародний стандарт відсутній, а серед аудиторських процедур використання інвентаризації не є однозначним.

Визначаючи перелік необхідних аудиторських процедур аудитор має користуватися двома Міжнародними стандартами аудиту: МСА 500 «Аудиторські докази» та МСА 501 «Аудиторські докази – додаткові міркування щодо відібраних елементів» [4].

Міжнародним стандартом аудиту 500 «Аудиторські докази» передбачена можливість виконання таких аудиторських процедур:

- 1) спостереження;
- 2) зовнішнє підтвердження;
- 3) повторне обчислення;
- 4) повторне виконання;
- 5) аналітичні процедури;
- 6) запит;
- 7) інспектування.

Дослідження мети, цільової спрямованості та наповненості аудиторських процедур, регламентованих МСА 500 «Аудиторські докази» дозволяє зробити висновок, що інвентаризація як окрема процедура серед них відсутня, але прямо чи непрямо пов'язана з ними. Нижче в таблиці представлено взаємозв'язок цих процедур із інвентаризацією (табл. 1)

Таблиця 1

Взаємозв'язок аудиторських процедур, аудиторських доказів та інвентаризації

Вид аудиторських процедур	Сутність	Можливість використання інвентаризації	Сутність інвентаризації
1	2	3	4
Інспектування	Вивчення записів або документів, внутрішніх чи зовнішніх, у паперовій, електронній або іншій формі, або фізичний огляд активу. Інспектування записів або документів надає аудиторські докази різних ступенів достовірності залежно від їхнього характеру або джерела отримання, а також у разі внутрішніх записів або документів - залежно від ефективності заходів внутрішнього контролю над їх формуванням. Підкреслено, що перевірка окремих запасів може здійснюватися разом із спостереженням за процесом інвентаризації	Інвентаризація може бути використана для проведення інспектування.	Аудиторська процедура.
		Використання даних інвентаризації для інспектування правильності оформлення її результатів.	Дані інвентаризації як джерело отримання аудиторських доказів.
Спостереження	Являє собою нагляд за процесом або процедурою, які виконують інші особи, наприклад спостереження аудитора за процесом інвентаризації, що здійснює персонал суб'єкта господарювання, або за виконанням заходів внутрішнього контролю.	Аудитор може здійснювати нагляд за процесом інвентаризації.	Дані інвентаризації як джерело отримання аудиторських доказів

Продовження таблиці 1

Вид аудиторських процедур	Сутність	Можливість використання інвентаризації	Сутність інвентаризації
1	2	3	4
	Спостереження надає аудиторські докази про виконання процесу або процедури, але обмежується тим моментом часу, коли таке спостереження відбувається, а також тим, що сам факт спостереження може впливати на виконання процесу або процедури.		
Зовнішнє підтвердження	Аудиторські докази у вигляді прямої письмової відповіді від третьої сторони (підтверджуюча сторона) у паперовій, електронній або іншій формі	Зовнішні підтвердження можуть розглядатися як інвентаризація дебіторської заборгованості та зобов'язань.	Аудиторська процедура.
		Зовнішні підтвердження можуть бути використані для перевірки проведених звірок з дебіторами та кредиторами.	Дані інвентаризації як джерело отримання аудиторських доказів.
Повторне обчислення	Перевірка математичної правильності документів чи записів.	Використанні інвентаризаційних відомостей з метою перевірки правильності їх заповнення та підрахунку підсумків.	Дані інвентаризації як джерело отримання аудиторських доказів.
Повторне виконання	Незалежне виконання аудитором процедур або заходів внутрішнього контролю, які вже виконувалися як частина заходів внутрішнього контролю суб'єкта господарювання.	Повторне проведення інвентаризації.	Аудиторська процедура.
Аналітичні процедури	Оцінка фінансової інформації через аналіз правдоподібного взаємозв'язку між фінансовими та нефінансовими даними.	Використання даних інвентаризації для проведення аналізу взаємозв'язку між показниками.	Дані інвентаризації як джерело отримання аудиторських доказів.

Продовження таблиці 1

Вид аудиторських процедур	Сутність	Можливість використання інвентаризації	Сутність інвентаризації
1	2	3	4
	Аналітичні процедури також включають усі необхідні дослідження ідентифікованих коливань чи взаємозв'язків, що суперечать іншій доречній інформації або значно відрізняються від очікуваних показників.		
Запит	Пошук фінансової та нефінансової інформації від обізнаних осіб як у самого суб'єкта господарювання, так і за його межами. Запити можуть варіюватися від офіційних письмових запитів до неформальних усних.	Здійснення запитів особам, які приймали участь у проведенні інвентаризації.	Дані інвентаризації як джерело отримання аудиторських доказів.

Джерело: розроблено авторами з використанням вимог Міжнародних стандартів аудиту [4].

В МСА 501 «Аудиторські докази – додаткові міркування щодо відібраних елементів» [4] окремо регулюються питання отримання достатніх і прийнятних аудиторських доказів стосовно наявності і стану запасів в цілому, а отже і товарних запасів. Якщо запаси є суттєвими для фінансової звітності, то аудитор повинен отримати достатні та прийнятні аудиторські докази щодо їх наявності і стану шляхом:

а) присутності під час інвентаризації (крім випадків, якщо це непрактично), щоб:

– оцінити інструкції та процедури управлінського персоналу для реєстрації й контролю результатів інвентаризації фізичних запасів

суб'єкта господарювання;

- ознайомитися з процедурами підрахунку, які здійснюються управлінським персоналом;

- перевірити запаси;

- виконати контрольну перевірку;

б) здійснення аудиторських процедур щодо остаточних даних про запаси суб'єкта господарювання, щоб визначити, чи точно вони відображають фактичні результати інвентаризації.

Але необхідно акцентувати увагу на таких особливостях використання інвентаризації при проведенні аудиту фінансової звітності вітчизняних підприємств:

1. Інвентаризація розглядається лише в контексті запасів, отже фактично обов'язковість участі в інвентаризації інших активів (основних засобів, нематеріальних активів), а також дебіторської заборгованості, інших оборотних активів, витрат майбутніх періодів, зобов'язань не передбачено. Але проведення інвентаризації вказаних об'єктів як елемент організації обліку та контролю на підприємстві передбачено в обов'язковому порядку згідно з Положенням про інвентаризацію активів та зобов'язань (наказ Міністерства фінансів України від 2 вересня 2014 року № 879), отже аудитор фактично може лише використовувати дані інвентаризації цих об'єктів як джерела аудиторських доказів. Для заборгованості та зобов'язань Міжнародними стандартами аудиту передбачено використання зовнішніх підтверджень. Міжнародний стандарт аудиту (МСА) 505

«Зовнішні підтвердження» [4] розглядає використання аудитором процедур зовнішнього підтвердження для отримання аудиторських доказів відповідно до вимог МСА 330 «Дії аудитора у відповідь на оцінені ризики» і МСА 500 «Аудиторські докази».

2. Слід зазначити, що особливі процедури (присутності при інвентаризації, проведення додаткових аудиторських процедур тощо) передбачені лише в тому випадку, якщо запаси є суттєвими для фінансової звітності. Отже, важливим є встановлення рівня суттєвості, оскільки саме цей показник буде визначати необхідність участі аудитора у інвентаризації та проведення додаткових аудиторських процедур.

3. Якщо інвентаризація здійснюється на іншу дату, ніж дата фінансової звітності, то аудитор повинен виконати аудиторські процедури для отримання аудиторських доказів про належне відображення змін у запасах між датою інвентаризації та датою фінансової звітності. Згідно з Положенням про інвентаризацію активів та зобов'язань, затвердженим наказом Міністерства фінансів України від 2 вересня 2014 року №879 інвентаризація активів та зобов'язань проводиться в термін від двох до трьох місяців до дати балансу. Тому проведення таких аудиторських процедур є обов'язковим в будь-якому випадку при проведенні аудиту фінансової звітності вітчизняних підприємств.

4. Якщо аудитор не може бути присутнім під час інвентаризації через непередбачувані обставини, він має провести інвентаризацію

(або спостерігати за її проведенням) деяких запасів на іншу дату і виконати аудиторські процедури щодо проміжних операцій, або ж модифікувати думку в аудиторському звіті.. Отже, за умови неможливості бути присутнім, аудитор має або сам провести інвентаризацію або вимагати її проведення на іншу дату і виконати аудиторські процедури щодо проміжних операцій. В контексті цього слід зазначити, що Міжнародними стандартами аудиту не регламентовані вимоги щодо проведення інвентаризації самим аудитором, тому необхідним є розробка рекомендаційних документів стосовно організації та методики проведення інвентаризації аудиторами. Навіть якщо за основу взяти вищезазначене Положення про інвентаризацію активів та зобов'язань, виникатимуть особливості стосовно складу інвентаризаційної комісії та оформлення результатів інвентаризації. Модифікація думки є найпростішим вирішенням цієї ситуації і деякі дослідження показують, що аудитори і використовують саме його [5]. Але слід звернути увагу, що вибір між проведенням інвентаризації та модифікацією думкою – це ситуація, яка потенційно несе в собі конфлікт інтересів, оскільки очікування та вимоги відповідальної сторони (підприємства, фінансова звітність якого підлягає аудиту) та користувачів можуть суттєво відрізнятися.

5. Особливості передбачені для запасів, що перебувають на зберіганні та під контролем третьої сторони. Якщо вони знову таки є суттєвими для фінансової звітності, аудитор повинен отримати достатні та прийнятні аудиторські докази щодо наявності та стану

таких запасів, здійснивши одну з таких дій або обидві: надіслати запит до третьої сторони про підтвердження кількості і стану запасів, які зберігаються в інтересах суб'єкта господарювання. здійснити перевірку або інші аудиторські процедури, які є належними за таких обставин. Отже, фактично в цьому випадку регламентовано використання не процедур інвентаризації, а процедур зовнішнього підтвердження.

Розглянемо особливості організації зовнішніх підтверджень згідно з МСА 505 «Зовнішні підтвердження». При використанні процедур зовнішнього підтвердження аудитор повинен контролювати запити про зовнішнє підтвердження, включаючи:

- визначення інформації, яку слід підтвердити або надати;
- вибір належної сторони, що надає підтвердження;
- формулювання запитів про підтвердження, включаючи визначення належного одержувача запитів і наявність реквізитів для надсилання відповідей безпосередньо аудитору;
- надсилання запитів, у тому числі подальших запитів, якщо це потрібно, стороні, яка надає підтвердження.

Процедури зовнішнього підтвердження часто є доречними при розгляді тверджень, пов'язаних із певними залишками на рахунках та їх елементами. Однак зовнішнє підтвердження не повинне обмежуватися виключно залишками на рахунках. Наприклад, аудитор може затребувати підтвердження умов угод або операцій між суб'єктом господарювання і третіми сторонами. Запит на

підтвердження може бути сформульовано так, щоб дізнатися, чи не вносилися будь-які зміни в угоду, і якщо вносилися, то які конкретно. Процедури зовнішнього підтвердження також використовуються для отримання аудиторських доказів щодо відсутності певних умов, наприклад додаткових угод, які можуть впливати на визнання доходів.

Процедури зовнішнього підтвердження часто виконуються для отримання підтвердження або запиту щодо інформації про залишки на рахунках та їх елементи. Вони також можуть використовуватися для підтвердження умов угод, контрактів або операцій між компанією та іншими сторонами, або для підтвердження відсутності певних умов, наприклад додаткової угоди.

Формулювання запиту про підтвердження може безпосередньо впливати на кількість відповідей на підтвердження, а також надійність і характер аудиторських доказів, отриманих з відповідей.

При формулюванні запитів про підтвердження слід враховувати такі чинники, як:

1. Твердження, яких стосуються запити.
2. Конкретні виявлені ризики суттєвого викривлення, в тому числі ризики шахрайства.
3. Структура й подання запиту про підтвердження.
4. Попередній досвід виконання завдань з аудиту або аналогічних завдань.
5. Метод обміну інформацією (наприклад, на паперовому,

електронному або іншому носії).

6. Надання дозволу управлінським персоналом або заохочення ним сторін, що надають підтвердження, до надання відповіді аудитору. Сторони, що надають підтвердження, можуть забажати надати відповідь лише на запит про підтвердження, який включає дозвіл на це від управлінського персоналу.

7. Здатність відібраної сторони, що надає підтвердження, надати підтвердження або необхідну інформацію (наприклад, суму окремого рахунка-фактури порівняно із сумарним залишком).

Запити про підтвердження можуть бути двох видів: запит про позитивне підтвердження та негативні підтвердження.

Запит про позитивне підтвердження – запит, згідно з яким сторона, що надає підтвердження, надсилає свою відповідь безпосередньо аудитору і зазначає свою згоду або незгоду з наведеною у запиті інформацією чи надає зазначену в запиті інформацію. Запит про позитивне зовнішнє підтвердження містить прохання до сторони, що підтвердження, може надати відповідь на запит без підтвердження достовірності інформації. Аудитор може зменшити цей ризик, використовуючи запити про позитивне підтвердження, в яких не зазначається сума (або інша інформація), і просити сторону, яка надає підтвердження, вписати суму або надати іншу інформацію. З іншого боку, використання такого типу «незаповненого» запиту про підтвердження може знизити кількість відповідей, оскільки це потребує додаткових зусиль з боку сторін, що

надають підтвердження. Визначення належних одержувачів запитів включає тестування чинності деяких або всіх адрес у запитах про підтвердження до того, як вони будуть розіслані.

Приклад оформлення запиту про позитивне підтвердження.

Цей лист-запит про позитивне підтвердження оформлений у зв'язку з виконанням аудиторською фірмою аудиту фінансової звітності (назва підприємства) за 20__ рік за період з 1 січня 20__ року по 31 грудня 20__ року на підставі договору №__ від «__»_____20__ р.

Для того, щоб ми мали підстави для висловлення нами думки стосовно того, чи подана фінансова звітність (назва підприємства) достовірно в усіх суттєвих аспектах відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність» та положень (стандартів) бухгалтерського обліку, міжнародні стандарти аудиту рекомендують виконувати процедури із зовнішнього підтвердження.

Управлінський персонал (назва підприємства) дозволив нам здійснювати зовнішні підтвердження та отримувати від респондентів необхідну інформацію.

Просимо Вас надати письмове підтвердження, яке стосується таких питань:

- 1. ...*
- 2. ...*

Відповідь просимо надіслати у письмовій формі обов'язково безпосередньо нам за такими реквізитами:

Негативні підтвердження надають менш переконливі аудиторські докази порівняно з позитивними підтвердженнями. Відповідно аудитор може використовувати запити про негативне підтвердження як єдину аудиторську процедуру по суті для дій у відповідь на оцінений ризик суттєвого викривлення на рівні твердження, крім випадків, якщо існують усі наведені нижче умови:

- аудитор оцінив ризик суттєвого викривлення як низький і отримав достатні та прийнятні аудиторські докази операційної ефективності заходів внутрішнього контролю, що є доречними для такого твердження;
- сукупність статей, на які поширюються процедури негативного підтвердження, включає велику кількість невеликих, однорідних залишків на рахунках, операцій або умов;
- очікується дуже низький рівень винятків; та
- аудитору невідомо про обставини або умови, що змушують одержувачів запитів про негативне підтвердження не відповідати на ці запити.

Приклад оформлення запиту про негативне підтвердження.
Цей лист-запит про негативне підтвердження оформлений у зв'язку з виконанням аудиторською фірмою аудиту фінансової звітності (назва підприємства) за 20__ рік за період з 1 січня 20__ року по 31 грудня 20__ року на підставі договору №__ від «__»_____20__ р.

Для того, щоб ми мали підстави для висловлення нами думки стосовно того, чи подана фінансова звітність (назва

підприємства) достовірно в усіх суттєвих аспектах відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність» та положень (стандартів) бухгалтерського обліку, міжнародні стандарти аудиту рекомендують виконувати процедури із зовнішнього підтвердження.

Управлінський персонал (назва підприємства) дозволив нам здійснювати зовнішні підтвердження та отримувати від респондентів необхідну інформацію.

Просимо Вас надати письмове підтвердження, лише в тому випадку, якщо ви не згодні з наступними твердженнями:

1. ...

2. ...

У відповіді просимо обґрунтувати Вашу незгоду.

Відповідь просимо надіслати у письмовій формі обов'язково безпосередньо нам за такими реквізитами:

Дослідження сутності зовнішніх підтверджень показує, що вони дійсно надають важливу інформацію для підтвердження залишків дебіторської заборгованості та поточних зобов'язань, і за змістом вони може відповідати задачам їх інвентаризації згідно із Положенням про інвентаризацію активів та зобов'язань (наказ Міністерства фінансів України від 2 вересня 2014 року № 879) у випадку правильного та повного формулювання запитів (наприклад, зазначення про необхідність підтвердження не просто суми заборгованості, а і її виду, строків виникнення, документів, на підставі яких вона виникла тощо).

Підводячи підсумки слід зазначити, що інвентаризація є найбільш ефективною аудиторською процедурою при проведенні аудиту фінансової звітності, оскільки дозволяє підтвердити наявність активів, зобов'язань з найбільшою високою рівнем суттєвості, а враховуючи вітчизняну практику – методом, який достатньо повно розроблений та досліджений в контексті організації обліку та контролю. Але Міжнародними стандартами аудиту питання проведення інвентаризації та використання її результатів в процесі виконання завдань з аудиту фінансової звітності викладені нечітко та обмежено, що не дозволяє використати її потенціал в повному обсязі.

Так, вимоги Міжнародних стандартів аудиту не повною мірою відповідають традиційному підходу щодо проведення інвентаризації в нашій країні, оскільки:

- не вимагають обов'язкового проведення інвентаризації для всіх активів та зобов'язань;
- сама інвентаризація розглядається лише в контексті запасів, а не всіх активів та зобов'язань;
- відсутні рекомендації щодо організації проведення інвентаризації, хоча в окремих випадках (якщо запаси є суттєвими, а аудитор не може бути присутнім під час щорічної інвентаризації) МСА 501 рекомендує аудитору провести інвентаризацію самостійно або модифікувати думку в аудиторському звіті, в вибір аудитора може не відповідати очікуванням користувачів та відповідальної сторони;

– для перевірки зобов’язань регламентовано використання не інвентаризації, а зовнішніх підтверджень, організація та методика виконання яких не повною мірою відповідає традиційній методиці інвентаризації.

Слід більш чітко викласти принципи вирішення даних питань, особливо для випадків проведення обов’язкового аудиту, щодо яких у міжнародних стандартах аудиту відсутні конкретні методичні рішення, і це абсолютно обґрунтовано з точки зору можливих відмінностей у національному законодавстві. Тому важливим є розробка національного положення (стандарту) стосовно проведення інвентаризації та використання її результатів в процесі виконання завдань з аудиту фінансової звітності, особливого обов’язкового аудиту. Слід підкреслити важливість встановлення таких єдиних методик саме для обов’язкового аудиту, адже у випадку ініціативного аудиту його результати розповсюджуються серед обмеженого кола користувачів, а при обов’язковому аудитові коло користувачів, практично, необмежене, а тому необхідно дотримуватися однієї з основних якісних характеристик інформації – співставності. Виходячи з того, що аудит є елементом, який забезпечує певний рівень інформаційної безпеки як окремих суб’єктів, так і суспільства в цілому, слід враховувати, що представлена ним інформація повинна відповідати певним критеріям, які, зазвичай, висуваються в цьому випадку (тобто, до інформації, яка використовується для аналізу та прийняття рішень), серед яких слід виділити співставність.

Представлені результати аудиту (аудиторські звіти зі сформованою аудиторською думкою) повинні давати можливість в певному обсязі порівнювати результати аудиту різних суб'єктів господарювання, що можливо лише при наявності однакових критеріїв оцінки якісного та кількісного рівня суттєвості. В контексті інвентаризації під кількісним рівнем розуміємо абсолютний або відносний рівень суттєвості, який визначає обов'язковість проведення інвентаризації або присутності в процесі її проведення, а під якісним – ступінь урахування її результатів.

Список використаних джерел:

1. Аудит: підручник / Г.М. Давидов, І.Г. Давидов, Ю.Г. Давидов та ін.; за ред. Г.М. Давидова, М.В. Кужельного. – 2-ге вид., переробл. і доповн. – К.: Знання, 2009. – 495 с.
2. Кузьмин Дм.Л. Інвентаризація як економічна категорія: визначення, значення / Дм. Л. Кузьмин // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. – 2008. - №3(45). – С. 120-132.
3. Кузьмин Дм.Л. Класифікація інвентаризацій для цілей обліку та контролю / Дм. Л. Кузьмин // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. – 2008. - №1(43). – С. 68-81.
4. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг, частина 1, видання 2015 року [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.apu.com.ua/attachments/article/290/Audit_2015_1_all.pdf

5. Пасько О.В. Модифікації думки та пояснювальні параграфи в аудиторських звітах публічних компаній України, акції яких котуються на Варшавській фондовій біржі / О.В. Пасько, М.І. Гордієнко // Облік і фінанси. – № 3 (65)'. – 2014. – С. 125-135.

6. Петрик О. Проблеми уточнення та розвитку методів, способів і прийомів аудиту / О. Петрик // Бухгалтерський облік і аудит. - №11. – 2004. – С.60-63.

7. Проскуріна Н. М. Процедурне забезпечення аудиту. Теорія та практика : [моногр.] / Проскуріна Н. М. - К. : ДП "Інформ.-аналіт. агентство", 2011. - 739 с.

ГРОШОВІ КОШТИ У КАСІ ЯК ОБ'ЄКТ ОБЛІКУ ТА АУДИТУ: АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ТА НАПРЯМИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

М.Т. ШЕНДРИГОРЕНКО

кандидат економічних наук, доцент, Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

Нині в Україні сформована економічна система, яка ґрунтується на ринкових відносинах і відповідає вимогам євроінтеграції. Сучасні умови господарювання вимагають від адміністрації підприємств підвищення ефективності виробництва, конкурентоспроможності продукції і надання послуг на основі впровадження ефективної системи управління підприємством. Найважливіша роль у реалізації

цих завдань відводиться бухгалтерському обліку, аналізу та контролю (державному й незалежному).

На сучасному етапі розвитку ринкових відносин неможливо розпочати господарську діяльність без наявності грошових коштів як у касі, так і на поточних рахунках, а також їх безперервного поповнення. При цьому необхідною умовою для збереження і раціонального використання готівки у касі є вірне оформлення документації при їх надходженні й вибутті, що досить суттєво впливає на достовірність показників при заповненні форм фінансової звітності. У зв'язку зі змінами чинного законодавства назріла необхідність ретельного дослідження методики обліку і аудиту касових операцій з метою її удосконалення у відповідності до вимог сьогодення.

Наголосимо, що відповідно до НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» «грошові кошти (гроші) – готівка, кошти на рахунках у банках та депозити до запитання» [1].

У Інструкції про переміщення готівки і банківських металів через митний кордон України № 148 від 27.05.2008 р. (у редакції від 28.12.2017 р.) зазначено, що «готівка – це готівкова валюта України і готівкова іноземна валюта у вигляді банкнот і монет, що перебувають в обігу та є законним платіжним засобом на території відповідної держави, банкноти та монети, вилучені з обігу або такі, що вилучаються з нього, але підлягають обмінові на грошові знаки, які

перебувають в обігу (крім монет, що належать до банківських металів), і дорожні чеки» [2].

Проведені дослідження економічних джерел інформації дозволяють констатувати, що не існує єдиної думки серед науковців, економістів, бухгалтерів, державних та приватних аудиторів щодо трактування поняття «грошові кошти», оскільки кожне його визначення охоплює декілька критеріїв, ознак та властивостей даних активів.

На нашу думку, доцільно конкретизувати підходи до визначення поняття «грошові кошти», що наведено у наукових публікаціях авторами. Результати дослідження узагальнено у таблиці 1.

Таблиця 1

Визначення поняття «грошові кошти» у публікаціях науковців

Джерело	Визначення
1	2
С.М. Остафійчук [3]	Грошові кошти – готівка в касі підприємства, депозити до запитання, кошти на банківських рахунках, які характеризуються абсолютною ліквідністю, тобто можуть у будь-який момент бути використані для здійснення розрахунків, або обміняні на законні платіжні засоби
Г.В. Осовська [4]	Грошові кошти – це доходи і надходження, що акумулюються у грошовій формі на рахунках підприємства, організації, установи у банках і використовуються для забезпечення їх власних потреб або розміщення у вигляді ресурсів банків
О.С. Філімоненков [5]	Грошові кошти – це кошти у вигляді грошей, які знаходяться в касі підприємства, на рахунках в установах банку, в акредитивах, у підзвітних осіб та на депозитах до запитання
О.С. Височан [6]	Грошові кошти – це кошти в касі, електронні гроші, кошти на поточних та інших рахунках у банках, які можуть бути використані у будь-який момент для проведення розрахунків в процесі здійснення господарських операцій

Продовження таблиці 1

1	2
В.І. Єфіменко [7]	Грошові кошти – це готівка, яка зберігається на підприємстві, гроші в банках (на рахунках); банківські векселі, грошові чеки та перекази від клієнтів
Ф.Ф. Бутинець [8]	Грошові кошти – форма існування грошей, використовується як засіб обігу та платежу; грошові знаки національної валюти України – банкноти і монети, в тому числі пам'ятні та ювілейні монети, що знаходяться в обігу і є дійсними платіжними засобами
Н.М. Ткаченко [9]	Грошові кошти – касова готівка, кошти на рахунках у банках, інші грошові кошти

Джерело: складено на основі узагальнення джерел [3, 4, 5, 6, 7, 8, 9]

Згідно зі ст. 99 Конституції України грошовою одиницею України є гривня [10].

Статтею 35 Закону України «Про Національний банк України» визначено, що гривня (банкноти і монети) як національна валюта є єдиним законним платіжним засобом на території України, приймається усіма фізичними і юридичними особами без будь-яких обмежень на всій території України за всіма видами платежів, а також для зарахування на рахунки, вклади, акредитиви та для переказів [11].

Згідно зі ст. 177 Цивільного кодексу України об'єктами цивільних прав є речі, у тому числі гроші та цінні папери, інше майно, майнові права, результати робіт, послуги, результати інтелектуальної, творчої діяльності, інформація, а також інші матеріальні і нематеріальні блага [12].

Отже, наведені законодавчі нормативи дають змогу визначити гроші як матеріальний об'єкт, готівкові гроші, які згідно зі статтею 34

Закону України «Про Національний банк України» є безумовними зобов'язаннями Національного банку і забезпечуються всіма його активами [11].

Загалом, сутність грошей з позицій вирішення теоретичних проблем, найповніше розкриває саме портфельний підхід, який розглядає гроші як ліквідний актив, проте лише тоді, коли актив виконує роль засобу обміну. А п'ять грошових функцій (міри вартості, засобу обігу, нагромадження, платежу і світових грошей) дозволяють і у сучасних суспільних умовах розвитку грошово-кредитних відносин визначати сутність грошей у прикладному аспекті.

Рух грошових коштів є невід'ємною частиною фінансово-господарської діяльності підприємства.

Згідно з НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» рух грошових коштів - надходження і вибуття грошей та їхніх еквівалентів [1]. Рух грошей при виконанні ними своїх функцій являє собою грошовий обіг. Постійний рух готівки відбувається між усіма суб'єктами господарської діяльності.

Рух грошових коштів має реальний економічний зміст, бо обслуговує в процесі відтворення рух товарів у їхньому натурально - речовому виразі. Окремі грошові операції суб'єктів економічних відносин спричиняють відповідне переміщення між ними реальної вартості. Оскільки процес суспільного відтворення як

макроекономічне явище відбувається безперервно, то безперервним є й рух грошей, що його обслуговує.

В Україні виділяють два види грошового обігу: готівковий та безготівковий. Разом безготівкові і готівкові кошти створюють єдиний грошовий обіг, який сприяє:

- перерозподілу грошових засобів між суб'єктами ринку та різними секторами економіки;
- задоволенню потреб економіки у грошових засобах завдяки регулюванню грошової маси в обігу.

Науковець П. В. Круш доречно вказує, що готівковий обіг – це рух грошей у формі готівки та виконання ними функцій засобу платежу і засобу обігу [13].

Гроші при готівковому обігу оминають банківські установи, безпосередньо рухаючись між економічними суб'єктами.

Безготівковий обіг являє собою частину грошового обігу, в якому рух грошових коштів здійснюється у безготівковій формі та у порядку їх перерахування (переказу) з банківського рахунку платника на рахунок одержувача шляхом заліку взаємних вимог, а також з використанням інших банківських операцій.

Сфера безготівкового обігу передбачає розрахунки між населенням, юридичними та фізичними особами, державними установами шляхом переведення сум за допомогою рахунків в банках. При цьому, грошові кошти у безготівкових розрахунках не мають речового виразу і існують лише у вигляді депозитів на рахунках у

банках. Безготівковий грошовий обіг має певні переваги у порівнянні з обігом готівкових грошей, так як немає потреби у витрачанні коштів на друк, перевезення готівки, оплату праці касирам тощо. Однак, з дати офіційного опублікування 4.01.2018 року у дію введено постанову Правління Національного банку України № 148 від 29.12.2017 року «Про затвердження Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні» [14]. Даний нормативний документ відміняє дію Положення № 637, однак переважно містить ті самі норми і вимоги до ведення касових операцій і розрахунків готівкою, що й Положення № 637.

Положенням № 148 передбачено можливості здійснення підприємством збору готівкової виручки (готівки), отриманої від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), для подальшого її здавання до банку з використанням комплексу технічних та програмних засобів, розташованих у місці здійснення готівкових розрахунків, які б забезпечували безпечне передавання коштів з робочих місць касирів до спеціально обладнаного приміщення для зберігання та подальшого здавання готівки до кас банків. А також здавання готівкової виручки (готівки) до банку через відповідні служби, яким згідно із законодавством надано право на перевезення валютних цінностей та інкасацію коштів, або через підприємства, які отримали ліцензію Національного банку України на надання банкам послуг з інкасації; застосування, в разі наявності, сертифіката відкритого/посиленого ключа електронного цифрового підпису під

час надання послуг в електронній формі або під час здійснення інформаційного обміну з іншими суб'єктами електронної взаємодії. Крім того, викладено і норму про обмеження готівкових розрахунків. Відтепер суб'єкти господарювання мають право здійснювати розрахунки готівкою протягом одного дня за одним чи кількома платіжними документами:

- між собою – у розмірі до 10000 грн. включно;
- з фізичними особами – у розмірі до 50000 грн. включно [14].

Грошові кошти у касі є одними із головних об'єктів обліку і аудиту.

Вважаємо, що основними завданнями бухгалтерського обліку грошових коштів у касі є:

- 1) раціональна організація, своєчасне й законне проведення готівкових розрахункових операцій;
- 2) своєчасне, повне та правильне документування операцій з надходження, руху і використання готівки;
- 3) забезпечення збереження грошових коштів і їх еквівалентів у касі підприємства;
- 4) контроль за законністю витрачання готівки із каси;
- 5) періодичне проведення інвентаризацій грошових коштів і дебіторської заборгованості.

Ці завдання бухгалтерія вирішує за допомогою документального оформлення – реєстрації в системі синтетичних і аналітичних рахунків усіх операцій із готівкою. При цьому безперервно

відображається і контролюється рух готівки у касі підприємства, що дозволяє виявити стан готівкових розрахунків та дотримання платіжної дисципліни. Згідно Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні № 148 касові операції - операції суб'єктів господарювання між собою та з фізичними особами, пов'язані з прийманням і видачею готівки під час проведення розрахунків через касу з відображенням цих операцій у відповідних книгах обліку [14].

Станом на 2017 рік касові операції оформлювалися документами, типові форми яких затверджені Положенням про ведення касових операцій у національній валюті в Україні № 637 від 15.12.2004 року, зі змінами та доповненнями. Станом на січень 2018 року форми первинних касових документів наведено у Положенні № 148. Слід вказати, що згідно з Положенням № 148 затверджено такі форми документів:

- відомості на виплату готівки;
- прибуткового касового ордера (форма № КО-1);
- видаткового касового ордера (форма № КО-2);
- журналу реєстрації прибуткових і видаткових касових документів (форми № КО-3 та КО-3а — ведеться одна з них на розсуд керівника підприємства);
- касової книги (форма № КО-4);
- книги обліку виданої та прийнятої старшим касиром готівки (форма № КО-5);

- акту про результати інвентаризації наявних коштів;
- акту про перевірку дотримання порядку ведення операцій із готівкою [14].

Отже, касові операції оформляються касовими ордерами, видатковими відомостями, розрахунковими документами, документами за операціями із застосуванням електронних платіжних засобів, іншими касовими документами, які згідно із законодавством України підтверджували б факт продажу (повернення) товарів, надання послуг, отримання (повернення) готівки. Касові документи можуть бути паперовими або електронними. Електронні касові документи повинні бути оформлені відповідно до вимог законодавства України у сфері електронного документообігу.

Процес документального оформлення касових операцій на підприємстві можна представити на рисунку 1.

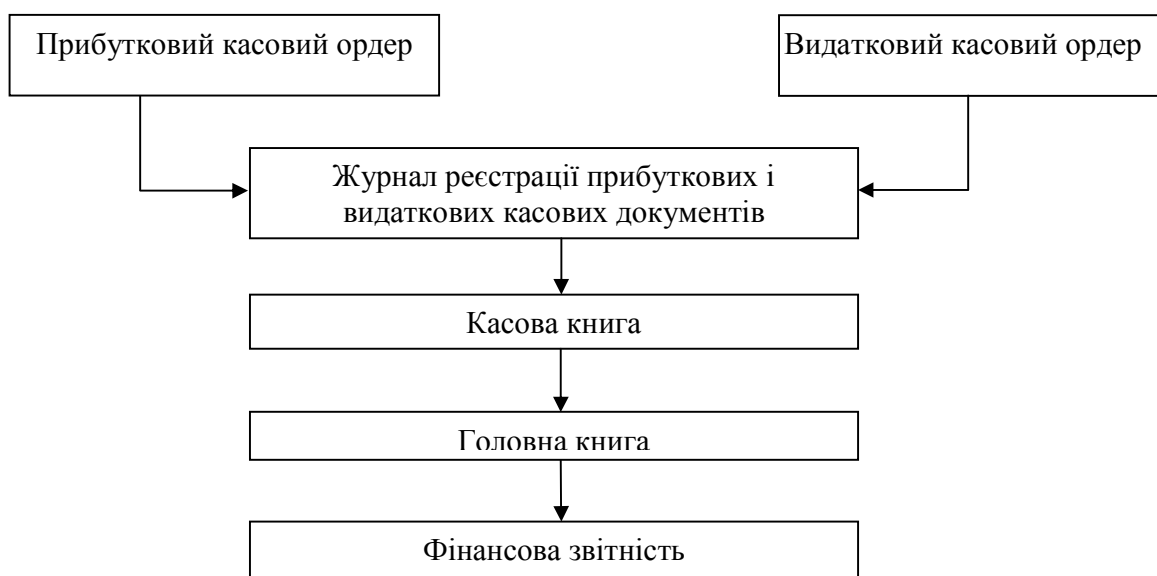


Рис. 1 - Алгоритм документального оформлення касових операцій (складено автором на основі [14,15])

Загальну схему документообігу готівки наведено на рисунку 2

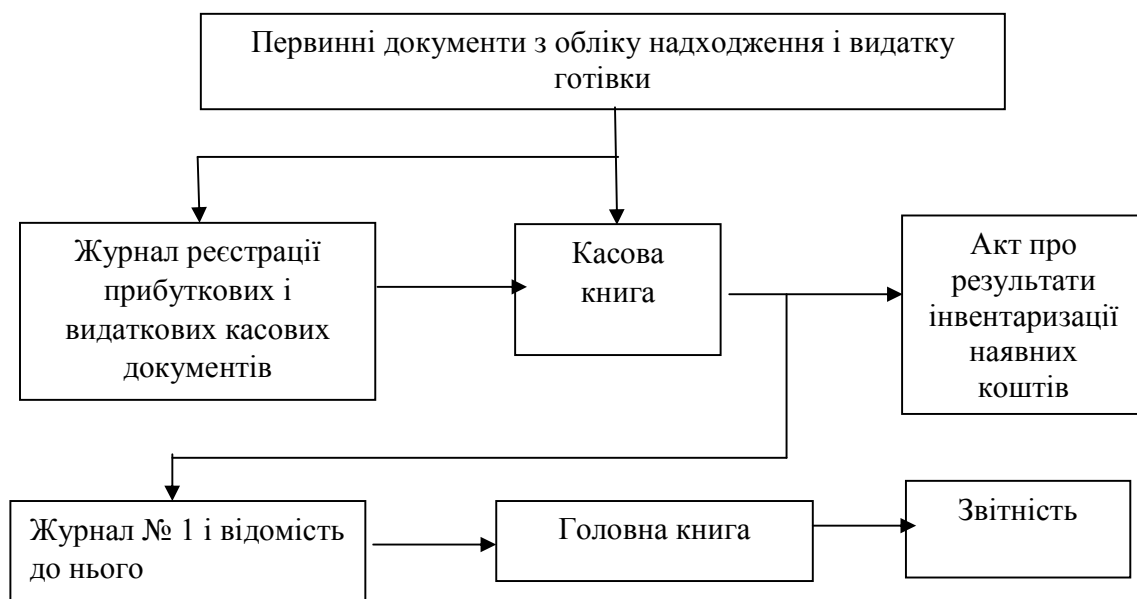


Рис. 2 - Загальна схема побудови документообігу у касі підприємства (складено автором на основі [15])

Враховуючи те, що у підприємств досить значна частка надходжень грошових коштів від дебіторів припадає на готівкові розрахунки, важливим є формування відповідної інформаційної бази для проведення аналізу основних споживачів послуг та маркетингової політики, направленої на найбільший їх сегмент. З огляду на це, доцільним є формування аналітичної кореспонденції рахунків бухгалтерського обліку щодо готівкових надходжень до каси. Так, робочий план рахунків підприємства має містити наступну аналітичну групу рахунку 301:

- 301.1.1 «Готівка у національній валюті, отримана від фізичних осіб - дебіторів»;
- 301.1.2 «Готівка у національній валюті, отримана від ФОП - дебіторів»;
- 301.1.3 «Готівка у національній валюті, отримана від підприємств державного сектору - дебіторів» тощо.

Зазначена класифікація дозволить керівному складу підприємства проводити дієвий аналіз темпів погашення дебіторської заборгованості, у розрізі основних груп, а також визначити, яка з перелічених груп платників - дебіторів формує найбільший готівковий обіг підприємства.

Важливим аспектом обліку касових операцій є розрахунки з підзвітними особами. Як відомо, на середніх і малих підприємствах розрахунки з підзвітними особами здійснюються за допомогою готівки. Враховуючи сучасні тенденції, доцільним шляхом раціоналізації обігу готівкових коштів є застосування платіжних карток для здійснення розрахунків з підзвітними особами, у тому числі, які вибувають у відрядження.

Доцільним є укладання договору про відкриття корпоративного рахунку у банку, що обслуговує дане підприємство.

Вважаємо, що важливим під час укладання договору між керівництвом підприємства та банком є визначення усіх умов даної угоди. Зокрема, у договорі про відкриття корпоративного рахунку необхідно вказати:

- перелік осіб, яким надано право користуватися даним картковим рахунком;
- обмеження щодо передачі даної картки;
- дозволений ліміт витрат;
- загальний ліміт картки;
- відповідальність банку та керівництва підприємства за невиконання умов договору.

На підприємстві має бути Наказ з переліком працівників, які мають виключне право використовувати картки для розрахунків за товари послуги, у тому числі під час відряджень.

Слід вказати, що мета аудиту грошових коштів у касі — встановити достовірність даних щодо їхньої наявності та руху, повноти і своєчасності відображення інформації у первинних та зведених документах й облікових регістрах, правильності ведення обліку готівки і розрахунків відповідно до прийнятої облікової політики, достовірності відображення залишків у звітності господарюючого суб'єкта.

Об'єктом аудиту є інформація про наявність та рух готівки, яка знаходить відображення на рахунку 30 «Готівка» та у відповідних формах фінансової звітності.

Аудит касових операцій має здійснюватися аудитором з дотриманням наступних етапів:

— підготовчий: аудитор розглядає загальні питання організації роботи каси та умов збереження готівки. Під час перевірки наявності

підписаного з касиром договору про повну матеріальну відповідальність доцільно аудиторі складати таблицю 2.

Таблиця 2

Робочий документ аудиторі за результатами перевірки своєчасності підписання з касиром договору про повну матеріальну відповідальність за _____
(період)

ПІБ касирі	Термін фактичного прийняття особи на посаду касирі та підписання договору		Відхилення (у днях)	Причини
	дата фактичного прийняття особи на посаду касирі	дата фактичного підписання договору про повну матеріальну відповідальність		
1	2	3	4	5

Складено автором.

– перший етап: ініціювання аудитором проведення раптової інвентаризації каси зі складанням акту про результати інвентаризації наявних коштів;

– другий етап: перевірка правильності складання касових документів та організації порядку ведення касових операцій;

– третій етап: перевірка своєчасності і повноти оприбуткування готівки та законності її видачі. Слід вказати, що при проведенні аудиту порядку видачі сум під звіт аудитор має встановити: чи грошові кошти використовувалися за призначенням; чи не були виявлені факти неправомірної видачі готівки під звіт працівникам, які повністю не розраховувалися за попередньо видані їм кошти.

Пропонуємо аудитору скласти наступний робочий документ, форма якого наведена у таблиці 3.

Таблиця 3

Робочий документ аудитора за результатами перевірки дотримання порядку видачі під звіт готівки та її використання

(назва підприємства)

Зміст господарської операції та ПІБ підзвітної особи	Видача готівки з каси (за даними підприємства/ за результатами перевірки)							
	на відрядження				на господарські потреби		Відхилення (+;-)	
	всього		у т. ч. суми на господарські потреби під час відрядження					
	дата	сума, грн.	дата	сума, грн.	да та	сума, грн.	дата	сума, грн.
1	2	3	4	5	6	7	8	9

Складено автором

– четвертий етап: перевірка дотримання ліміту залишку готівки в касі. При цьому результати аудиту доцільно узагальнити у робочому документі аудитора, який наведено у таблиці 4.

Таблиця 4

Робочий документ аудитора за результатами перевірки дотримання ліміту залишку готівки у касі _____

(назва підприємства)

Дата	Залишок готівки на початок дня	Надходження готівки до каси	Видача готівки з каси	Залишок готівки на кінець дня	У т. ч. за платіжними відомостями в дні виплат, пов'язаних з оплатою праці тощо	Ліміт залишку готівки у касі	Понадлімітні залишки за кожний день
------	--------------------------------	-----------------------------	-----------------------	-------------------------------	---	------------------------------	-------------------------------------

1	2	3	4	5	6	7	8
---	---	---	---	---	---	---	---

Складено автором

– п'ятий етап зіставлення даних первинних, аналітичних і синтетичних облікових документів з даними, відображеними у звітності підприємства з метою встановлення їх відповідності.

Перевірку відповідності сум в облікових регістрах доцільно проводити наступним чином:

– звірка сум, що відображені у відомості № 1.1 і журналі № 1 по рахунку 30 «Готівка»;

– звірка підсумкових сум кореспондуючих рахунків відомості № 1.1, а також загального обороту по журналу № 1 із даними Головної книги.

За результатами перевірки підприємства у разі виявлення порушень аудитор повинен їх класифікувати:

– за формальними ознаками (порушення визначеного порядку ведення облікових реєстрів);

– за суттю.

На цьому етапі аудитор складає аудиторський звіт і аудиторський висновок.

Список використаних джерел:

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» № 73 від 07.02.2013 р. (у редакції від 03.08.2018 р.). - [Електронний ресурс]: Наказ

Міністерства фінансів України. - Режим доступу:
<http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13/page>

2. Інструкція про переміщення готівки і банківських металів через митний кордон України № 148 від 27.05.2008 р. (в редакції від 28.12.2017 р.). - [Електронний ресурс]: Постанова Правління Національного банку України. - Режим доступу:
<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0520-08>

3. Остафійчук С.М. Грошові кошти та їх еквіваленти – найліквідніші активи підприємства: [стаття] / Сергій Остафійчук. - Науковий вісник Ужгородського університету, 2011. – С. 215-220. - Режим доступу: <https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/4839/>

4. Осовська Г.В. Економічний словник: [словник] / Галина Осовська. К.: Кондор, 2007. – 358 с.

5. Філімоненков О.С. Фінанси підприємства: [навч. посіб.] / Олександр Філімоненков – К.: Кондор, 2005. – 400 с.

6. Височан О.С. Облік і контроль грошових коштів та їх еквівалентна теорія, методична організація: [дисертація] / Олег Височан. - Київ. -2009. – 23 с.

7. Єфіменко В.І. Облік у зарубіжних країнах: [навч. посіб.] / Василь Єфіменко. - Київ.: КМЕУ, 2005. – 211 с.

8. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: [підручник] / Франц Бутинець. - Житомир: ПП «Рута», 2009. – 912 с.

9. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський (фінансовий) облік, оподаткування і звітність: Підручник. – 6-те вид. допов. і перероб./ Надія Ткаченко. - К.: Алерта, 2013. – 982 с.

10. Конституція України № 254к/96-ВР від 28.06.1996 р. (в редакції від 30.09.2016 р.). - [Електронний ресурс]: Верховна Рада України. - Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр>

11. Закон України «Про національний банк України» № 679-XIV від 20.05.1999 р. (зі змінами). - [Електронний ресурс]: Верховна Рада України. - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/go/679-14>

12. Цивільний Кодекс України № 435-IV від 16.01.2003 р. (зі змінами). - [Електронний ресурс]: Верховна Рада України. - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/go/435-15>

13. Круш П.В. Гроші та кредит: [навч. посіб.] / Петро Круш. - Київ. – К : ЦУЛ, 2010. – 216 с.

14. Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні № 148 від 29.12.2017 р. (в редакції від 01.06.2018р.). - [Електронний ресурс]: Національний банк. - Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0148500-17>

15. Інтерактивна бухгалтерія [Електронний ресурс]: сайт. – Режим доступу: <http://www.interbuh.com.ua/>

ФІНАНСОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

РИЗИК-ОРІЄНТОВАНЕ УПРАВЛІННЯ БАНКОМ - НОВІ ВИМОГИ ДО СИСТЕМИ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ

ПРИМОСТКА Л.О.

доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту банківської діяльності ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

ПРИМОСТКА О.О.

доктор економічних наук, професор, професор кафедри міжнародного менеджменту ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

У сучасних умовах високої волатильності фінансових ринків та турбулентності економічного розвитку необхідною умовою успішного ведення бізнесу є перехід до ризик-орієнтованого управління. Сучасний менеджмент має базуватися на кращих міжнародних практиках управління ризиками, що дозволить підвищити довіру інвесторів, контрагентів, партнерів. Досконала система ризик-менеджменту має розглядатися як важлива конкурентна перевага, яка надає можливість компанії бути більш надійною та привабливою для суспільства.

Банківська сфера характеризується підвищеною ризикованістю. Глобальна фінансова криза 2008–2009 рр. показала неефективність діючих в банках систем управління ризиками, слабкість корпоративного управління та нездатність банків вирішити

накопичені ними проблеми. Саме тому міжнародні регуляторні органи в посткризовий період особливу увагу приділяють заходам, спрямованим на посилення ролі ризик-менеджменту в управлінні банками. Запровадження нових принципів побудови системи ризик-менеджменту має на меті підвищення рівня корпоративного управління в банках, посилення та більшу деталізацію вимог до процесу управління ризиками, посилення відповідальності особового складу органів управління банком за прийняті ризики та фінансову стійкість банку. Побудова якісної системи управління ризиками в банках є складовою частиною нових вимог до корпоративного управління.

Вітчизняні банки в процесі побудови власних систем ризик-менеджменту керувалися нормативними документами НБУ (2004 рік), які регламентували підходи до їх організації та функціонування [1, 2]. Однак, діюча практика управління банківськими ризиками виявила свою неефективність в подоланні тих проблем, які виникають в сучасному турбулентному середовищі. Це обумовило об'єктивну необхідність посилення вимог регуляторів до побудови системи ризик-менеджменту в банках. Система ризик-менеджменту є складовою бізнес-моделі банку, вона забезпечує максимізацію доходності в рамках адекватно оцінених можливостей банку приймати ризики, і з її допомогою керівництво банку зможе виявити, оцінити, локалізувати та проконтролювати той чи інший ризик.

В 2017 році Національний банк України презентував проект

нового «Положення про організацію системи управління ризиками в банках України» [3], яке базується на рекомендаціях Базельського комітету з банківського нагляду, досвіді ЕВА та інших регуляторів, разом з тим враховує особливості локального ринку. Перехід до ризик-орієнтованого управління банком спрямоване на підвищення керованості та прозорості систем управління ризиками в банках, створення цілісної культури управління ризиками, що пронизує всі ланки системи банківського менеджменту [4].

Ризик-орієнтоване управління визначається як науково-методологічна концепція банківського менеджменту, спрямована на виявлення і оцінку сукупності банківських ризиків за допомогою спеціальних прийомів і методів з метою створення умов для надійного та стійкого функціонування банку, максимізації його власного капіталу, задоволення потреб клієнтів і партнерів банку, забезпечення прибутковості банківської діяльності.

Система ризик-менеджменту має бути комплексною, щоб забезпечувати надійний процес виявлення, оцінювання, контролю та моніторингу всіх видів ризику на всіх рівнях банківської установи, у тому числі з урахуванням взаємного впливу різних категорій ризиків. Управління ризиками спрямовується на вирішення конфлікту завдань між необхідністю отримання максимального доходу та мінімізацією ризиків. Тому мета управління банківськими ризиками має визначатися керівництвом банку в контексті загальної стратегії управління.

Ступінь складності системи управління банківськими ризиками має відповідати ступеню ризикованості середовища, у якому працює банк. Для діагностики розвитку системи ризик-менеджменту в банку компанія Deloitte пропонує використати шкалу, що відображає рівень її розвитку (рис. 1).



Рис. 1. Шкала розвитку системи ризик-менеджменту в банку, розроблена компанією Deloitte [5]

На нижньому рівні піраміди представлено стан системи, за якого банк виявляє і відображає здійснювані ним операції, але при цьому не здійснює оцінку ризиків. На верхньому шостому рівні відображено стан системи, за якого банк проводить розрахунки економічного

капіталу, його розподіл між підрозділами та оцінку їх ефективності з урахуванням рівня ризику.

Ефективна система ризик-менеджменту спрямована не лише на оцінювання та контроль за ризиками, а й поєднує аналіз ризикованості з прогнозуванням впливу ризиків на прибутковість банку, визначаючи чи компенсує очікувана вигода прийнятий банком ризик.

Такі системи слід створювати заздалегідь, оскільки втрати через їх відсутність можуть значно перевищити витрати банку на їх розробку та впровадження. Процес управління ризиками охоплює всі види діяльності банку, які впливають на параметри його ризиків. Це безперервний процес аналізу ситуації й середовища, в якому виникають ризики, а також прийняття управлінських рішень щодо впливу на самі ризики або на рівень уразливості банку до таких ризиків.

Система ризик-менеджменту в банку охоплює всі його структурні рівні — від вищого керівництва банку (ради та правління) до рівня, на якому безпосередньо приймається або генерується ризик. Відповідно організаційно-ієрархічна структура системи складається з керівних органів банку та їх комітетів, виконавчих органів та їх комітетів, а також включає три рівні захисту від ризиків (рис. 2).

Особливістю ризик-орієнтованого управління банком є створення трьох ліній захисту від ризиків:

- 1 лінія захисту — сукупність бізнес-підрозділів банку, які здійснюють управління та поточний контроль за ризиками, надають інформацію щодо ризиків відповідним структурним підрозділам банку;
- 2 лінія захисту — включає два підрозділи:



Рис. 2. Організаційно-ієрархічна структура системи ризик-менеджменту в банку (розроблено авторами)

- *підрозділ з управління ризиками*, в якому розробляють, впроваджують та виконують процедури оцінювання, прогнозування та обґрунтування методів зниження ризиків;

- *підрозділ комплаєнс*, який здійснює контроль за дотриманням встановленого рівня толерантності до ризиків та лімітів ризику;

- 3 лінія захисту — це служба внутрішнього аудиту, яка перевіряє наявність та оцінює ефективність роботи системи ризик-менеджменту, а також визначає, чи адекватна ця система тому рівню ризиків, на які наражається банк.

Першу лінію захисту від ризиків створюють такі структурні підрозділи банку, як фронт-офіси, міدل-офіси, бек-офіси.

Основними принципами функціонування підрозділів, які перебувають на другій лінії захисту від ризиків (підрозділ з управління ризиками та підрозділ комплаєнс) є незалежність, повноваження, компетентність. Ці принципи покладено в основу розподілу функцій, повноважень та відповідальності цих підрозділів. Підрозділи другої лінії захисту забезпечуються ресурсами для адекватного балансу позицій у процесах та системах прийняття рішень банку. Організаційно ці підрозділи відокремлені від бізнес-підрозділів та підрозділів аудиту.

Підрозділ з управління ризиками виконує функції безпосереднього управління ризиками конкретного банку. Основною вимогою до цього підрозділу є його повна незалежність (структурна

та фінансова) від тих підрозділів банку, які першими приймають ризики (фронт-офісів) та підрозділів, які реєструють факт прийняття ризику та контролюють його величину (мідл-офісів та бек-офісів).

Створення підрозділу комплаєнс є відносно новим для вітчизняної банківської практики, а його основні функції - це:

- ✓ контроль дотримання банком вимог міжнародного і національного законодавства, а також ринкових стандартів;
- ✓ попередження випадків, які можуть призвести до застосування санкцій і (або) інших заходів впливу на банк з боку наглядових органів;
- ✓ моніторинг дотримання нормативних вимог внутрішньобанківських документів, стандартів та процедур банку, які можуть призвести до істотних фінансових втрат;
- ✓ контроль за рівнем ризику втрати репутації банку;
- ✓ контроль за виконанням вимог саморегулювних організацій (якщо такі стандарти або правила є обов'язковими для банків).

Підрозділ комплаєнс підзвітний раді та комітету ради з ризиків. Слід наголосити, що керівникам підрозділу з управління ризиками та підрозділу комплаєнс надається право вето щодо рішень правління та комітетів правління банку, якщо реалізація таких рішень може призвести до прийняття банком значних ризиків, які можуть призвести до порушення затверджених лімітів ризику та встановлених рівнів толерантності до ризиків, загрожуватимуть

інтересам акціонерів, вкладників, інших кредиторів банку або перешкоджатимуть належному веденню банківської діяльності.

На третій лінії захисту від ризиків знаходиться служба внутрішнього аудиту банку. Підрозділ внутрішнього аудиту є органом оперативного контролю, який здійснює нагляд за дотриманням встановлених норм, принципів та правил управління ризиками в банку, робить висновки щодо їх достатності та ефективності, а також оцінює ефективність роботи системи управління ризиками банку. Цей підрозділ підпорядковується лише вищому керівному органу - раді банку. Підрозділ внутрішнього аудиту не бере безпосередньої участі в процесі ризик-менеджменту, його роль у цьому процесі полягає в оцінюванні адекватності систем управління ризиками потребам банку. Найголовнішим є забезпечення незалежності цього підрозділу від будь-яких інших виконавчих органів, які залучені до процесу управління ризиками. Згідно з вимогами світової практики корпоративного управління служба внутрішнього аудиту банку є незалежною, підпорядковується лише раді банку (або аудиторському комітету ради) та не допускає будь-якого втручання у свою роботу з боку виконавчого органу банку та профільних комітетів, створених правлінням банку.

Побудована в такий спосіб система трьох ліній захисту має на меті не уникнення ризиків, а недопущення ситуації переростання допустимих ризиків в катастрофічні, які загрожують самому

існуванню банку. Відповідно до цього визначено вимоги до управління основними видами банківських ризиків (табл. 1).

Таблиця 1

Вимоги до управління основними ризиками банку

№	Ризики	Вимоги
1	2	3
1	кредитний	• Вимоги до кредитної політики та інших ВНД • Ліміти кредитного ризику • Критерії відбору клієнтів для кредитування • Порядок прийняття кредитного рішення • Кредитне адміністрування • Порядок перегляду кредитів • Управління кредитним ризиком контрагента • Виявлення та управління потенційно проблемними та проблемними кредитами • Стрес-тестування кредитного ризику • Звітування щодо кредитного ризику
2	ліквідності	• Вимоги до політики управління ризиком ліквідності та інших ВНД • Інструментарій оцінювання ризику ліквідності, в т.ч. необхідні припущення • Ліміти для контролю ризику ліквідності • Вимоги до плану фінансування потреб банку в ліквідних коштах • Управління ліквідністю в межах операційного дня банку • Вимоги до необтяжених високоліквідних активів • Вимоги до плану фінансування в кризових ситуаціях (у разі системної кризи або стану, близького до системної кризи). • Стрес-тестування ризику ліквідності • Звітування щодо ризику ліквідності
3	процентний	• Вимоги до політики управління процентним ризиком банківської книги та інших ВНД • Види процентного ризику банківської книги • Інструментарій оцінювання процентного ризику банківської книги, в т.ч. необхідні припущення • Ліміти для контролю процентного ризику банківської книги • Стрес-тестування процентного ризику банківської книги • Звітування щодо процентного ризику банківської книги

Продовження таблиці 1

№	Ризики	Вимоги
1	2	3
4	ринковий	• Вимоги до політики управління ринковими ризиками та інших ВНД • Види ринкових ризиків • Можливість уникнення певних видів ринкових ризиків • Інструментарій оцінювання ринкових ризиків залежно від видів • Ліміти для контролю ринкових ризиків • Стрес-тестування ринкових ризиків • Звітування щодо ринкових ризиків
5	операційний	• Вимоги до політики управління операційним ризиком • Управління операційним ризиком на трьох рівнях захисту • Інструменти оцінювання операційного ризику (обов'язкові та рекомендовані) • Вимоги до порядку співпраці з аутсорсерами • Стрес-тестування операційного ризику • Звітування щодо операційного ризику
6	комплаєнс	• Вимоги до політики управління комплаєнс-ризиком • Вимоги щодо створення окремого підрозділу комплаєнс та забезпечення його незалежності • Перелік функцій підрозділу комплаєнс • Інструменти оцінювання та управління комплаєнс-ризиком • Звітування щодо комплаєнс-ризиків

Складено за джерелом [3]

Окремі ризикові сфери діяльності банку додатково до політики управління цими видами ризиків можуть регламентуватися положеннями. Зокрема, для належного та ефективного управління кредитним ризиком банк розробляє положення про кредитування, в

якому регламентовані: способи врахування як балансових, так і позабалансових операцій банку; регламентуються типи й умови кредитів та інших операцій, що супроводжуються кредитним ризиком; ураховується характер ринків та галузей, яким надаватимуться кредити; адекватно враховується концентрація кредитного ризику і пов'язаних із ним потенційних ризиків; інші питання, пов'язані з кредитуванням, зокрема порядок та процедури визначення процентної ставки за кредитом та необхідної застави.

З метою підвищення управління ризиком ліквідності в банку розробляється план на випадок кризових обставин щодо ліквідності та фінансування і запровадження порядку регулярного уточнення цього плану. На додаток до політики з управління ринковими ризиками розробляються положення щодо видів фінансових інструментів як балансових, так і позабалансових, щодо яких банк готовий вести торгові операції або приймати позиції, а також положення щодо лімітів ризику за видами фінансових інструментів або іншими активами.

Політика з управління операційним ризиком також передбачає розроблення технологічних схем (карт) продуктів та послуг банку, що підтримуються в постійно актуальному стані. Регламентні документи колегіальних органів, функціональних та територіальних підрозділів, посадові інструкції, ліміти та повноваження розробляються з метою регламентації діяльності окремих комітетів ради та правління, підрозділів банку та їх співробітників і доводяться до відома для

виконання відповідно до практики корпоративного управління в банку.

Адекватність та ефективність системи ризик-менеджменту визначається за результатами досягнення запланованих значень основних індикаторів ризикованості діяльності, до яких віднесено чотири: здатність до прийняття ризику; рівень толерантності банку до ризику (ризик-апетит); ліміти ризику; профіль ризику [3]. Рівень (кількісні значення) цих індикаторів ризикованості діяльності кожен банк визначає індивідуально з огляду на преференції акціонерів (або власників) та загальну стратегію управління банком (табл.2).

Таблиця 2

Індикатори ризикованості діяльності банку

№	Індикатор	Зміст
1	Здатність до прийняття ризику	максимальний рівень ризику, який банк в змозі прийняти на підставі: вимог до достатності капіталу; ефективності системи управління ризиками
2	Рівень толерантності банку до ризику (ризик-апетит)	сукупна величина та типи ризиків, які банк готовий прийняти відповідно до бізнес-моделі та стратегічних цілей. Визначається в декларації схильності до ризику
3	Ліміти ризику	кількісне обмеження для контролю величини ризиків, на які наражається банк протягом своєї діяльності
4	Профіль ризику	фактична величина прийнятого банком сукупного ризику, обчислена на визначений момент часу

Складено за джерелом [3]

Переосмислення підходів до побудови системи ризик-менеджменту в банку здійснено з огляду на: підвищення рівня відповідальності ради та бенефіціарів, трансформації операційної моделі діяльності банку, зміни корпоративної культури та створення цілісної культури управління ризиками, що пронизує всі ланки організаційної структури банку. Удосконалення банківських систем ризик-менеджменту потребує перехідного періоду для впровадження окремих вимог, а також пов'язана з необхідністю додаткових затрат на персонал та ІТ-технології. Впровадження більш якісних систем управління ризиками дозволить підвищити рівень надійності як окремих банків, так й банківської системи в цілому. Банкіри мають усвідомити, що якісна та адекватна система ризик-менеджменту є головною конкурентною перевагою банку.

Список використаних джерел:

1. Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України: Постанова Правління НБУ від 02.08.2004 р. № 361.
2. Методичні вказівки з інспектування банків «Система оцінки ризиків»: Постанова Правління НБУ від 15.03.2004 р. № 104.
3. Проект «Положення про організацію системи управління ризиками в банках України». — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://bank.gov.ua/doccatalog/document;jsessionid=49307D221AF8F5D3B2224DE34097D130?id=44982363>.

4. Банківський менеджмент: інноваційні концепції та моделі. Монографія / За ред. проф. Л. О. Примостки. К.: КНЕУ, 2017. — 380 с.

5. Шамонина М. Экономический капитал — на пути к продвинутой системе управления рисками: презентационные материалы компании Deloitte — 8 мая 2008 г. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.rrms.ru>

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

**БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ, КОНТРОЛЬ,
ОПОДАТКУВАННЯ, ФІНАНСОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ:
СУЧАСНІ ВИКЛИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ**

КОЛЕКТИВНА МОНОГРАФІЯ